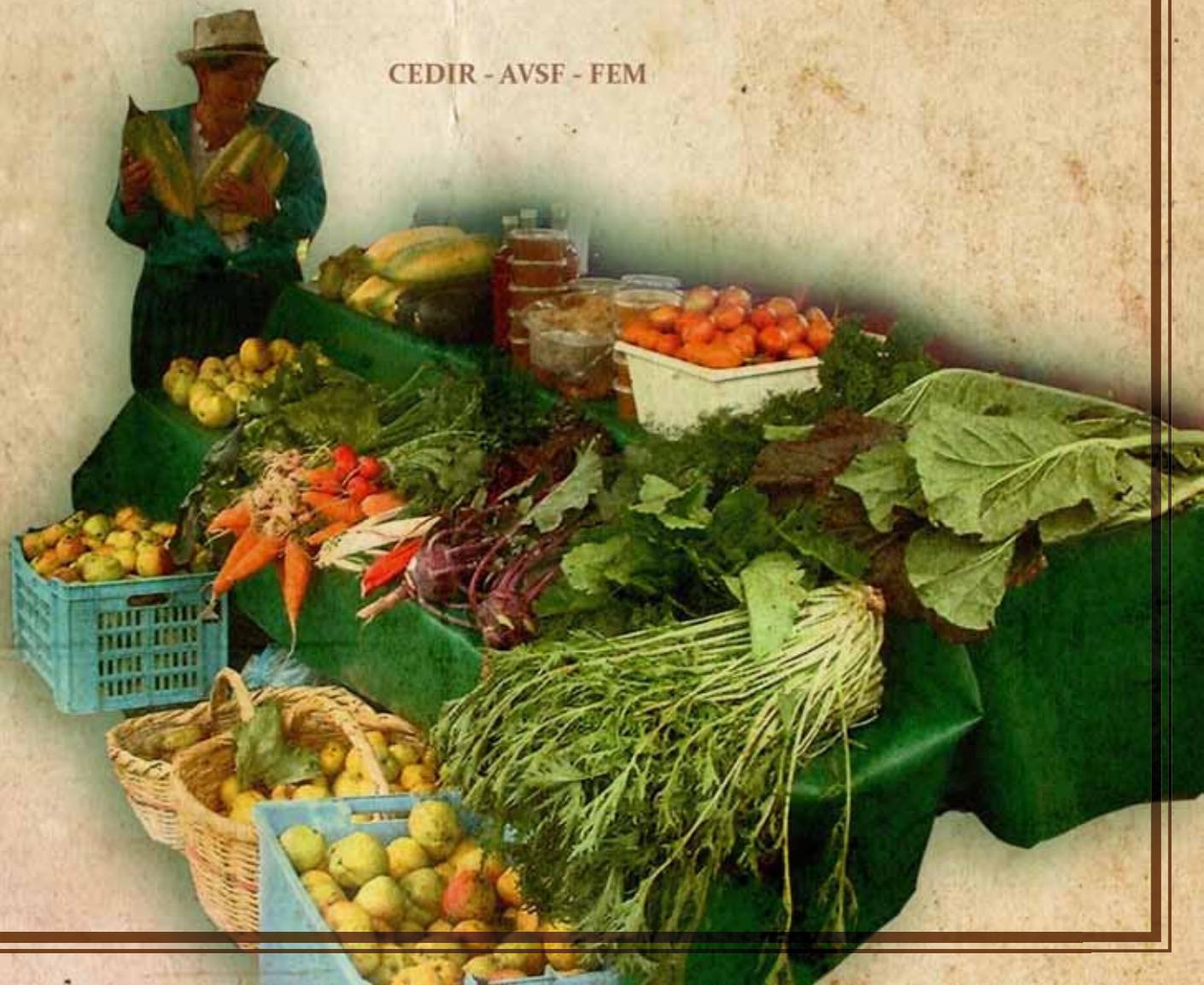


AGROECOLOGÍA Y VENTA DIRECTA ORGANIZADA, UNA PROPUESTA PARA VALORIZAR MEJOR LOS TERRITORIOS DE LA SIERRA SUR DEL ECUADOR

La dinámica de las organizaciones campesinas de El Tambo,
Gualaceo y Octavio Cordero (Cuenca)

CEDIR - AVSF - FEM





**AGROECOLOGÍA Y VENTA DIRECTA ORGANIZADAS,
UNA PROPUESTA PARA VALORIZAR MEJOR LOS TERRITORIOS DE
LA SIERRA SUR DEL ECUADOR**

**La dinámica de las organizaciones campesinas de El Tambo, Gualaceo y
Octavio Cordero (Cuenca)**

Equipo sistematizador:

Christophe Chauveau
AVSF - CICDA

Walter Carchi
Patricio Peñafiel
CEDIR

Miguel Guamán
FUNDACIÓN MAZÁN

Coordinación general
María del Carmen Soliz C.
CEDIR

Cedir

Av. Ordoñez Lazo y Jacarandá. Ed. Puertas del Sol.
Planta Baja. Of. No 5
Cuenca – Ecuador
Tel/fax: (593) – 07 – 2822703
E-mail: cedir@etapanet.net

AVSF - CICDA

Calle Juan Bayas 142
Apartado: 17-12-821
Quito - Ecuador
Tel/fax: 593 (2) 2-24-24-04 / 593 (2) 3-31-61-31
Email: s.bleuze@avsf.org

**Fundación Ecológica
Mazán – FEM,**

Calle La República 162 y Huayna Capak
Cuenca - Ecuador
Tel/fax: (593) – 07 – 286 89 89
E-mail: info@fundacionmazan.org

Cuenca, Octubre de 2010

ÍNDICE

Presentación	7
I. Las dinámicas territoriales: organizaciones y mercados agroecológicos.	9
1.1.El contexto agrario.	9
1.2. El proceso agroecológico en la sierra sur del ecuador.	13
1.3. El aporte de proyectos de desarrollo y organizaciones a la dinámica agroecológica: la experiencia de las asociaciones de frutilleros jatun cañar, mushuk pakarina y organizaciones de octavio cordero en alianza con el consorcio avsf – cedir - mazán.	15
1.3.1. La asociación de frutilleros “Jatun Cañar”.	17
1.3.2. La organización Mushuk Pakarina	22
1.3.3. Las organizaciones de productores de Octavio Cordero	33
1.4. Redes y organizaciones agroecologicas de acceso a los mercados.	41
1.4.1 Mercados agroecológicos: dinámicas en proceso de crecimiento.	41
1.4.2. La certificación ¿para qué?	46
1.4.3. Principales alcances de la producción agroecológica y venta directa campesina en el Austro.	47
II. Impactos a los que contribuyó la propuesta agroecológica a través de los proyectos de desarrollo.	49
2.1. Aspectos más relevantes de las experiencias	49

-Dinámica de los productores miembros de las asociaciones. ¿Quiénes son los productores agroecológicos?	49
-De cadenas largas y convencionales a cadenas cortas	50
-De circuitos de comercialización cortos informales a circuitos cortos agroecológicos y organizados.	53
-La organización una condición para la estructuración de servicios a los productores	55
-La organización, para la comercialización individual y eventualmente asociativa	57
-La producción y manejo de frutales caducifolios y nativos agroecológicos: aporte a la intensificación y diversificación de las fincas, minimización de riesgos climáticos e incremento en los ingresos de las familias.	60
-La frutilla agroecológica: segunda fuente de ingresos agropecuarios en Cañar y Tambo	61
-La producción de hortalizas agroecológicas: un ejemplo de intensificación agroecológica en Octavio Cordero que apoya al incremento de ingresos de las fincas.	62
-Ensayos post cosecha y transformación de frutas generan valor agregado pero son poco difundidos.	65
-Costos de producción mayores de las producciones agroecológicas vs producciones convencionales más baratas.	67
-Análisis económico de la producción de frutilla.	67
-Relación económica de la producción de hortalizas (lechuga) agroecológicas y convencional.	68

2.2. Impactos de la agroecología y venta directa en las agriculturas familiares y territorios rurales	72
2.2.1. Impacto de la agroecología y venta directa en la sostenibilidad económica de las agriculturas familiares y territorios rurales.	72
2.2.2 Impacto de la agroecología y venta directa en la sostenibilidad ambiental de las agriculturas familiares y territorios rurales.	73
2.2.3 Impacto de la agroecología y venta directa en la soberanía alimentaria de la población.	78
2.2.4. Eficiencia comparada de cadenas en términos de soberanía alimentaria.	78
2.2.5. Conclusiones: Los impactos de la agroecología y venta directa campesina en resumen	80
III. La agroecología: una alternativa para los pequeños productores. Lecciones aprendidas, interrogantes y desafíos.	83
3.1. Condiciones previas que favorecieron los procesos de producción agroecológica	83
3.2. Unas herramientas estratégicas o claves para acompañar las iniciativas de producción agroecológica y venta directa	84
Bibliografía y trabajos existentes	87

PRESENTACIÓN.

En el austro ecuatoriano el desarrollo de propuestas agroecológicas endógenas tiene más de 20 años, pero ha sido en la década del 2000 donde estas propuestas cobran peso y donde técnicos, intelectuales, funcionarios públicos y campesinos pioneros confluyen en la Red Agroecológica del Austro permitiendo el encuentro entre iniciativas locales y articulándolas en dinámicas regionales y nacionales llegando a influenciar en políticas públicas.

Esta sistematización tiene por objetivo evidenciar y visibilizar los esfuerzos, las iniciativas, y los logros alcanzados por campesinos de 5 organizaciones articulados a proyectos impulsados por el consorcio de instituciones AVSF CEDIR MAZAN en el camino de implementar una propuesta agroecológica que beneficie a productores y consumidores.

¿Porqué agroecología y venta directa organizadas? A través de la sistematización de la experiencia de las 5 organizaciones se intenta demostrar que la producción agroecológica y venta directa organizada son dos propuestas íntimamente articuladas y constituyen una vía alternativa a las producciones convencionales y cadenas agroindustriales que permite valorizar mejor los territorios campesinos.

Para ello hemos organizado esta sistematización en tres grandes partes: una primera parte que partiendo del contexto agrario y el proceso agroecológico en el austro ecuatoriano, recupera la experiencia de 5 organizaciones de productores

que inscritos en dinámicas territoriales desarrollan experiencias y propuestas agroecológicas y se articulan a la Red Agroecológica del Austro. Esta primera parte describe sus experiencias a partir de dos entradas: la productiva y la de organización – comercialización.

En una segunda parte y a partir de la reconstrucción de las experiencias se busca reflexionar sobre los aspectos mas relevantes que se desprenden de las experiencias concretas en relación a los grandes interrogantes, hipótesis y apuestas que surgen de la implementación de una propuesta agroecológica en los campos de la producción organización y comercialización.

En esta segunda parte se busca concluir resaltando los impactos a los que contribuye una propuesta agroecológica de venta directa, tanto a nivel de los territorios rurales como a nivel de políticas públicas.

Finalmente en una tercera parte y a manera de lecciones aprendidas se presentan las condiciones que favorecieron el desarrollo de las propuestas agroecológicas.

Defender la agricultura campesina, sus sistemas de producción diversificados, el desarrollo de los territorios rurales, valorizar los productos campesinos en los mercados locales, nacionales e internacionales son hoy apuestas que contribuyen a la soberanía alimentaria de las poblaciones







I.- LAS DINAMICAS TERRITORIALES: ORGANIZACIONES Y MERCADOS AGROECOLÓGICOS.

1. EL CONTEXTO AGRARIO:

Las poblaciones campesinas de la sierra sur del Ecuador soportan un incremento creciente de la pobreza: subsiste el poco acceso a los recursos estratégicos del territorio, a los servicios como la asistencia técnica y el crédito y el efecto negativo de factores estructurales como la inequitativa distribución de la tierra y el poco acceso al riego.

Es así que en el Ecuador el 63,5% de las unidades de producción agrícolas posee menos de 5 has, lo que representa apenas 6% de la superficie agrícola explotada y el acceso de estos pequeños propietarios al riego es solo del 25,69% mientras los propietarios de 50 ha o más concentran más del 51% del total de superficie bajo riego.

Por otro lado, los campesinos se insertan en condiciones desfavorables en las cadenas productivas alimenticias, controladas por los intermediarios comerciantes y en manos de la agroindustria y la gran distribución cada vez más monopólicas, cuya participación en el mercado minorista en los países de América del Sur varía del 45 al 75% [RIMISP, 2005, Zamora y SIPAE, 2005-2007].

Estas cadenas no garantizan a los productores precios remuneradores ni estables, y tampoco

garantizan precios asequibles y productos de calidad a consumidores urbanos de bajos recursos.

Los precios a los campesinos, con pequeños volúmenes, sin acceso al crédito, con bajos niveles de organización y en condiciones muy desiguales de negociación con los intermediarios, son por lo general bajos y muy volátiles. Con requisitos de volumen, normas de calidad física y sanitaria y condiciones de pago a treinta o más días, las cadenas de supermercados tienden a excluir a los campesinos y sus organizaciones. Por ejemplo, en el Ecuador, entre 2002 y 2003, la cadena más grande de supermercados pasó de 2500 proveedores de productos frescos a 250, todos grandes productores.

Estas economías campesinas frágiles han sido a su vez duramente afectadas por las políticas de subsidios a la exportación de los países del Norte y las políticas de apertura comercial de los países del Sur. Estas políticas hicieron bajar mundialmente los precios de los productos agropecuarios, pusieron en competencia desigual sistemas de producción con niveles muy diferentes de productividad, agudizaron la crisis de las economías campesinas y en algunos casos alteraron la seguridad y soberanía alimentaria de los países del Sur o de regiones de estos países. Por ejemplo los países andinos pasaron de ser autosuficientes en trigo a netamente dependientes de las importaciones de este producto.

Frente a un mercado desfavorable y de alto riesgo, las organizaciones económicas campesinas en general se encuentran fuertemente atomizadas. No tienen acceso suficiente a capitales de inversión y operación, acusan poco desarrollo de capacidades internas de análisis y gestión y están o han sido sometidas a leyes y normas de reconocimiento legal, sanitarias, tributarias, de compras públicas poco adaptadas. También

sufren localmente las consecuencias de prácticas electoralistas, clientelares y de poca continuidad de los poderes públicos y gobiernos locales. Hasta la fecha muchas organizaciones que optaron por estrategias de inserción en las cadenas tradicionales o más "modernas" exigiendo volúmenes y dominadas por la industria y los supermercados enfrentan grandes dificultades para encontrar su sostenibilidad e incluso quebraron.

Para sobrevivir en estas condiciones de mercado desfavorables muchos campesinos minifundistas o de muy pequeña escala que no emigran implementan sistemas de producción cada vez más intensivos en insumos químicos y/o especializados en tubérculos, plantas leguminosas y hortalizas. Se acentúa la erosión y la pérdida de fertilidad de los suelos, el aumento de la presión de plagas, el crecimiento de enfermedades por aplicación y consumo de químicos. A su vez, los altos costos de los fertilizantes y plaguicidas químicos afectan directamente a los ingresos de los productores y a su capacidad de invertir y por lo tanto producir a corto plazo. En fin en muchos casos los rendimientos se estancan y no permiten alimentar a la familia o generar los ingresos suficientes a su alimentación. Además de que no son autosuficientes en alimentos, sus costos de consumo familiar aumentan y la subida de los costos de insumos químicos anula el incremento de precios al productor.

Por otro lado, los consumidores de bajos recursos no están organizados y carecen generalmente de información, capacidades de análisis y formulación de propuestas y ahora cada vez más de medios para asegurar su seguridad alimentaria.

En estas condiciones numerosas propuestas alternativas se han puesto en marcha y dentro de ellas destacan las propuestas agroecológicas que apuntan a mejorar las condiciones de inserción de pequeños campesinos en cadenas de

comercialización, mercados locales y nacionales en condiciones de equidad y a valorizar con precios justos productos campesinos sanos y de calidad, fomentando la organización y asociatividad y promoviendo una mejor repartición de valor agregado entre los actores de una cadena.

Estas propuestas fueron lentamente desarrolladas en un contexto desventajoso desde la década del 90 puesto que el estado ecuatoriano había abandonado las políticas de apoyo a la agricultura campesina. Con la nueva constitución (2008) y algunas leyes como la de soberanía alimentaria¹ estas propuestas se han visto potenciadas.

¹ La Constitución de la República del Ecuador en su Art. 281 establece que será responsabilidad del Estado "Fortalecer la diversificación y la introducción de tecnologías ecológicas y orgánicas en la producción agropecuaria" y en el Art. 319 plantea que "El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional".





1.2. EL PROCESO AGROECOLÓGICO EN LA SIERRA SUR DEL ECUADOR.

En la década del 2000, organizaciones e instituciones del austro ecuatoriano desarrollan diversas iniciativas agroecológicas que buscan difundir y ampliar tanto el movimiento agroecológico como propuestas concretas en los campos de la producción, comercialización, sensibilización a consumidores, en la búsqueda de alternativas para el mejoramiento de la calidad de vida, la salud y la soberanía alimentaria de los campesinos minifundistas.

Estas propuestas confluyen en la conformación de la Red Agroecológica del Austro que inicia en agosto de 2003, con la firma de un acuerdo básico interinstitucional, que es ratificado en 2005 con una duración de dos años y constituye el resultado de un primer proceso de coordinación entre trece entidades diversas: ONGs (SENDAS, AVSF, CEDIR, María Luisa Gómez de la Torre, CESA, CAB, proyecto Nabón), Instituciones públicas (MAGAP y CREA), gobiernos autónomos descentralizados (Municipio de Cuenca a través del Programa de Agricultura Urbana-PAU, Municipio de Nabón, Gobierno Provincial del Azuay) y la organización campesina FENOCIN. En 2007 son 17 las entidades que reafirman su compromiso de continuar en la red.

En este acuerdo básico se plantea como objetivo apoyar a los pequeños productores-as organizados en la producción, transformación y comercialización con garantía social y técnica y el consumo responsable de productos agroecológicos en el marco de una economía solidaria que contribuya a la salud y soberanía alimentaria de la población para lo que se definen 5 ejes de trabajo: fortalecimiento organizativo, incidencia en políticas públicas, comercialización y acceso a mercados locales, sistema de garantía local y acceso al mercado nacional, desarrollándose en cada eje propuestas específicas.

En los tres primeros años se realizaron importantes estudios como el "Plan maestro del programa de producción, certificación y comercialización de productos agroecológicos" en alianza con la red Cántaro² y que sirvió para caracterizar pormenorizadamente la situación de 400 productores y 1200 consumidores desde la oferta y demanda.

Se realizó también un mapeo de actores de la comercialización de productos agrícolas y rurales de las provincias de Azuay y Cañar mediante encuestas a 26 organizaciones de productores que ejecutaban proyectos y programas de transformación y comercialización.

A través de sus socios se desarrolló asistencia técnica en comercialización de diferentes productos agrícolas y pecuarios a las organizaciones de productores de los mercados 27 de febrero, Miraflores, Totoracocha, CREA y San Roque.

A nivel de los consumidores se desarrollan campañas de sensibilización para apoyar la producción y comercialización agroecológica entre consumidores con el apoyo de VECO y se suscribe un convenio de cooperación con el Gobierno provincial del Azuay para ejecutar un primer proyecto de fortalecimiento de la comercialización de productos agroecológicos en la provincia.

En el año 2004 por influencia de la Red, se crea la Asociación de productores del Austro, que nace ligada a la estructuración de un mercado específico de productos agroecológicos: el mercado del CREA, el mismo que administra.

Desde el año 2005 al 2007 se cuenta con el apoyo

2 La Red Cántaro en la actualidad está conformada por 6 organizaciones no gubernamentales: CECCA, CEDIR, DONUM, FEPP, RIKCHARINA, SENDAS.

de VECO siendo una importante experiencia en la que se involucran las instituciones miembros desde tres grandes ejes: sistema de garantía local, mercados, e incidencia política.

En esta etapa se diseña el sistema de Garantía Local con la elaboración de una normativa o reglamento de producción agroecológica, la concepción de una instancia organizativa que viabilice la aplicación de dicho reglamento como es el Comité Técnico Local y el apoyo en diversos cantones a su implementación.

Durante todo el 2006 se desarrolla la normativa y reglamento para la producción agroecológica, que es socializada por los productores y una vez validada, se publican como folleto las "Normas básicas de producción agroecológica para el sistema interno de control como mecanismo para la obtención de la garantía local", que ya cuenta con su segunda edición en 2009.

En el año 2007 se continúa desarrollando el sistema de garantía local y en un esfuerzo conjunto de los técnicos de las instituciones se elabora una ficha de diagnóstico de finca y calificación agroecológica conjuntamente con la propuesta de funcionamiento del sistema de garantía local, la misma que se encuentra en aplicación.

En marzo del 2008 se firma un tercer acuerdo básico con una duración de cinco años, con el objetivo de reafirmar el compromiso de las instituciones y organizaciones integrantes para contribuir al fortalecimiento del movimiento agroecológico que incida al mejoramiento de la calidad de vida y garantice la soberanía alimentaria de la población a través del trabajo en tres ejes: Producción y Organización agroecológica, Mercados locales y Garantía local.

Entre estos acuerdos básicos hay un cambio

importante y es la incorporación de las organizaciones de productores lo que en el último período le imprime características nuevas a la Red.

Los fuertes cambios institucionales públicos y normativos producto de la aprobación de la nueva constitución en 2008, provocan también efectos en la dinámica agroecológica regional: el CREA desaparece y sus competencias en el ámbito agropecuario son asumidas por el MAGAP, se da una reubicación del mercado de productores agroecológicos mediante convenio entre SENPLADES – MAGAP a través de un comodato y bajo la responsabilidad de la RAA el local de El Salado donde se inaugura el denominado Biocentro que funciona desde 2010.

En el momento actual y por la experiencia acumulada la Red Agroecológica del Austro es un referente e importante interlocutor en la construcción de normativas y políticas públicas nacionales para la producción agroecológica así como también de numerosas iniciativas territoriales que crecieron e interactuaron entre lo local y regional, entre la dinámica de la acción concreta y la reflexión que la RAA promovió y donde se inscriben las experiencias que se presentan a continuación.

1.3. EL APOORTE DE PROYECTOS DE DESARROLLO Y ORGANIZACIONES A LA DINÁMICA AGROECOLÓGICA: LA EXPERIENCIA DE LAS ASOCIACIONES DE FRUTILLEROS JATUN CAÑAR, MUSHUK PAKARINA Y ORGANIZACIONES DE OCTAVIO CORDERO EN ALIANZA CON EL CONSORCIO AVSF – CEDIR - MAZÁN.

Como parte de este proceso el Consorcio AVSF-CEDIR-MAZAN, desarrolla propuestas agroecológicas en los campos organizativo, productivo y de comercialización³ en los territorios de diversos cantones del Azuay y Cañar junto con comunidades indígenas, mestizas, organizaciones de productores, los municipios de Cañar, El Tambo, Gualaceo y la parroquia Octavio Cordero. Estos proyectos persiguieron:

- Mejorar la gestión y el acceso de las familias campesinas al agua de riego mediante la rehabilitación o construcción de sistemas de riego comunitarios y la formación y animación social.
- Mejorar la gestión concertada de las cuencas hidrográficas mediante la formación, el asesoramiento y la animación social con el fin de asegurar un uso sostenible y equitativo de los recursos naturales

- Mejorar los ingresos de las familias campesinas mediante asistencia técnica, asesoramiento, formación y subsidios para consolidar una producción agroecológica campesina, mecanismos de certificación local y organizaciones campesinas en sus capacidades de fomentar la comercialización directa e implementar servicios a sus socios

- Impulsar junto a productores organizados e instituciones de apoyo, la dinámica de extensión de la agroecología iniciada en los años 90 y de venta directa campesina en mercados municipales, que conforman desde 2002 la Red Agroecológica del Austro.

El Consorcio AVSF-CEDIR-MAZAN trabaja directamente con cinco organizaciones portadoras de una rica historia y experiencia agroecológica, desde quienes se realiza esta sistematización:

³ A través de varios proyectos independientes como el proyecto SUMAK PARKUY en Tambo y Cañar, y Conservación de los Bosques Nativos Andinos del Ecuador¹¹ en Gualaceo, que luego se articulan con dos proyectos implementados en Consorcio: el proyecto de valorización de frutas andinas en mercados justos y agroecológicos (ICCO) y el proyecto de valorización de mercados agroecológicos de la región de Azuay y Cañar (UE).



Organizaciones agroecológicas

Zona	Organizaciones	# de Socios
El Tambo Cañar	Organización de frutilleros Jatun Cañar. Productores agroecológicos del Tambo – Cañar	50
Gualaceo	Mushuk Pakarina	90
Octavio Cordero	Asociación de trabajadores autónomos fruticultores Pie de Ganapa	23
	Asociación de trabajadores agrícolas bajo invernadero Santa Rosa	18
	Grupo de productores agroecológicos de Santa Rosa El Progreso	26

Estas cinco organizaciones, ubicadas en tres zonas, se encuentran compartiendo un contexto agrario de crisis con fuertes limitaciones ambientales, una minifundización creciente, un acceso limitado y diferenciado a los recursos y principalmente al agua y una crisis de fertilidad de los suelos, que tienen como consecuencia un encarecimiento de costos de producción e incertidumbre creciente de rendimientos de cultivos tradicionales lo que contrasta con la baja de los precios agrícolas.

En el ámbito productivo las transformaciones en la tenencia de la tierra rompieron la continuidad espacial andina perdiéndose el acceso de las comunidades de la parte baja a las tierras comunales, lo que significó la disminución del ganado y por tanto la pérdida de una fuente de fertilidad orgánica, que se tradujo en una especialidad en cultivos de subsistencia, una pequeña actividad horto-frutícola y una casi eliminación de los tubérculos andinos, que se incorporan a la propia parcela de maíz asociado, aunque parte de las explotaciones con acceso al páramo se especializa en ganadería lechera.

De otro lado, con el cierre de fuentes complementarias de ingresos y la crisis del sector artesanal que antes configuraban el ingreso de las familias como el tejido de sombrero de paja toquilla, la confección de ladrillos y teja, y la migración temporal a la costa que permitía una complementariedad con las actividades agrícolas, se dio paso a una migración internacional que significó una ruptura con la dinámica local. Se feminizaron las unidades productivas, faltó la mano de obra local, y se desestructuraron las organizaciones sociales y la gestión colectiva de los territorios.

A las limitaciones productivas se suma el proceso de dolarización de la economía que significó una disminución de la capacidad adquisitiva y los ingresos. Finalmente a nivel de los procesos de comercialización, tanto el crecimiento de cadenas agroindustria/supermercado regionales y nacionales, como el crecimiento del consumo de productos importados de otras regiones o países, excluyen y ponen en desventaja a los productores campesinos.

Las cinco organizaciones emprenden procesos productivos agroecológicos y ensayan acciones de comercialización innovadoras pasando por diversas etapas que en grandes rasgos se pueden resumir en tres:

-Una primera etapa productiva de paso de la producción convencional a ensayos y construcción de la propuesta agroecológica. En esta etapa en relación a diversas producciones se implementa un paquete agroecológico.

-Una segunda etapa de aplicación de la propuesta agroecológica acompañada de la legalización de las organizaciones, desarrollo de servicios a los socios, consolidación organizativa, y acceso a los mercados con puesta en marcha del sistema de garantía local.

-Una tercera etapa de consolidación tanto de la producción agroecológica como de la organización con una clara vinculación al mercado, los servicios y la inserción de las iniciativas en organizaciones y mercados agroecológicos regionales.

A continuación se destaca el proceso histórico seguido por cada una de ellas.

1.3.1. La asociación de frutilleros “Jatun Cañar”.

La asociación de productores de frutilla Jatun Cañar nace en un contexto, marcado por fuertes transformaciones agrarias debido a la dolarización y al acelerado movimiento migratorio que conoció la zona en toda la década del 2000 y que hubo de provocar entre otros efectos, la crisis de la agricultura de la zona con la disminución drástica de la superficie de cultivos, que se mantiene

en niveles de autosubsistencia y una tendencia creciente a la pecuarización.

A partir del trabajo productivo desarrollado por Consorcio CEDIR-AVSF, como parte del proyecto SUMAK PARKUY – RIEGO SOSTENIBLE, se realiza un amplio trabajo de mejoramiento del acceso y seguridad al agua de riego, se buscan alternativas frente al deterioro de los recursos naturales a través de la intensificación en la zona de amortiguamiento de los páramos de Culebrillas y entre una de las acciones más importantes se promueve la introducción de las frutillas como un rubro productivo especializado, considerando las ventajas comparativas que tiene el cultivo en una zona de altura.

Al menos 150 productores de varias microzonas de los cantones de Cañar y El Tambo ensayaron junto al Consorcio propuestas agroecológicas y de introducción del cultivo de frutilla a lo largo de la década.

Al final del período, la Asociación de productores de frutilla Jatun Cañar, junto con dos grupos de productores agroecológicos y de salud, avanzan a una organización única SUMAK MIKUNA, que consolida su acceso al mercado agroecológico de El Tambo con una participación estable de 50 productores-as, y que pasan a ser miembros de la RAA.



Producción / Organización/ comercialización y desarrollo de servicios de la Asociación de frutilleros "Jatun Cañar"

Fecha período	Producción	Organización/ comercialización y desarrollo de servicios
<p>2000-2002</p> <p>Producción de frutilla convencional asociada a crédito</p>	<p>Los primeros ensayos de producción de frutillas se inician en microparcelas, y con tecnología convencional (microinvernaderos, uso de paquete químico), para lo cual se desarrolla un paquete tecnológico que es difundido en fincas (guía productiva para el cultivo de frutilla).</p> <p>Se elabora un plan de difusión del cultivo con un esquema de aporte compartido entre el proyecto y la organización donde la pre-asociación realiza la compra de los insumos y materiales, el proyecto financia el sistema de riego (aproximadamente un 25% de la inversión) y los productores pagan a la asociación el monto del plan de inversión restante (mulch, plantas, accesorios) monitoreado por los técnicos del proyecto, beneficiándose de compras al por mayor, lo que permite la implementación de muchos cultivos.</p>	<p>A nivel organizativo, se conforma la pre-asociación de frutilleros con 21 productores-as, que inician sus actividades de implementación de los cultivos de frutilla.</p> <p>Simultáneamente se emprende en un programa de capacitación a una promotora para el manejo de microcréditos e insumos.</p> <p>El proyecto entrega un fondo de insumos de 800 usd que la Asociación canaliza vía crédito a los productores interesados. La organización selecciona una trabajadora que realiza la compra y venta de materiales e insumos, realiza la búsqueda y selección de proveedores y lleva la información contable, para lo que cuenta con el acompañamiento técnico del proyecto.</p>

Fecha período	Producción	Organización/ comercialización y desarrollo de servicios
<p>2003-2006.</p> <p>Etapa de transición hacia la producción agroecológica con una fuerte articulación a ensayos de comercialización asociativa y conformación de la organización a nivel jurídico</p>	<p>Los primeros años de producción pronto permiten advertir problemas en el uso del paquete químico, principalmente debido a la poca rigurosidad con la que se cumple la aplicación de las recomendaciones técnicas, difícilmente las personas que se capacitan pueden transferir conocimientos a los demás miembros de su familia, el mal uso de los fertilizantes solubles pone en riesgo la fertilidad del suelo (muerte de la microflora) a lo que se agrega la toxicidad de los frutos con insecticidas acaricidas (cosecha dos veces por semana) existiendo además dificultad para adquirir los insumos, por lo que en el 2004 se inicia el desarrollo de tecnología orgánica, lográndose descartar los fertilizantes solubles y de acaricidas buscando cambiar el paquete convencional totalmente.</p> <p>Desde 2001 al 2006 existe una dinámica de crecimiento de la organización, llegando a 37 productores en cosecha en 2004, incrementándose a 41 productores en cosecha en 2005 y llegando en 2006 a 47 socios.</p> <p>A nivel de la producción en el año 2001 la superficie promedio de la parcela de frutilla es de 100 m², ya en el año 2003 se duplica a 200 m² y en 2006 el promedio llega a 300m².</p> <p>En este período se da el primer plan de renovación de plásticos y plantas en parcelas.</p> <p>La organización y el proyecto se insertan en la dinámica agroecológica regional liderada por la Red Agroecológica del Austro.</p>	<p>La organización implementa el servicio de venta de materiales e insumos vendiéndose 32.109 usd con una utilidad neta de 2351 usd en el año 2005.</p> <p>En el 2005 se realiza la legalización de la Asociación de productores de frutilla Jatun Cañar ante el MBS y la organización se inserta en el mercado de productos agroecológicos del CREA con una promoción orientada a la valorización del origen de la fruta y a su sello de producción orgánica.</p> <p>Se realiza el acopio y venta asociativa bajo la tercerización a una productora socia, que le permitió a la asociación no contar con un capital de operación pues la socia compra la frutilla en base a cupos y precios acordados y negociados en asamblea y luego vende en el mercado del CREA asumiendo los riesgos.</p> <p>Con un esquema de comercialización asociativa en varios mercados como el mercado del CREA, Miraflores y las tienda comunitarias de ALDES y Jardín Azuayo. se arrienda un local y se ubican puntos de venta en el mercado del CREA y en tiendas alternativas: ALDES, SILVAGRO (Mi comisariato) y JARDIN AZUAYO.</p> <p>En este mismo año se venden 40.000 libras de frutilla en las diversas modalidades de comercialización. Se realiza comercialización asociativa por 2900USD entre venta facturada a Silvagro (comprador privado quien entrega a Mi comisariato) y la tienda de la Cooperativa jardín Azuayo (50%) y 50% venta no facturada (ALDES, CREA, Miraflores).</p> <p>En el año 2006 se tiene una producción de 1600 libras semanal: vendiéndose 600 en el mercado de Cañar, 300 en el Tambo, 100 en el mercado agroecológico de Cuenca, 600 en las propias comunidades. Se venden 45000 libras en el año.</p> <p>En conclusión entre 2004 y 2006, se ensayan numerosas estrategias de comercialización asociativa de la producción de cuarenta productores, al mercado del CREA, ALDES, Tienda de la Jardín Azuayo y SILVAGRO, lográndose a vender 600 libras en el 2004, 2900 libras en el 2005 y 2000 libras en el 2006.</p>



Fecha período	Producción	Organización/ comercialización y desarrollo de servicios
<p>2006-2009</p> <p>Factores climáticos adversos son enfrentados de mejor manera con la propuesta agroecológica.</p>	<p>La organización pasa por una nueva etapa, se advierten factores climáticos difíciles, se afronta una fuerte sequía y heladas que provocan la baja de la producción y una disminución de productores.</p> <p>La disminución de productores corresponde principalmente a dos grupos: aquellos que participaron en ensayos y que tuvieron muy poca superficie cultivada que no renuevan la producción y los productores de mayor superficie que optan por continuar con la frutilla con el paquete convencional (La Tranca, Caguanapamba). Influyen en las decisiones de no renovación del cultivo, las condiciones climáticas adversas y la terminación de las plantaciones iniciales.</p> <p>Aunque disminuye el número de fincas productoras de frutilla a 29, se puede afirmar que estos 29 se consolidan como productores de fresas.</p> <p>En el 2008 se consolida el paquete agroecológico. Se trabaja con 25 productores antiguos e ingresan 9 nuevos. En este año por efecto del paquete agroecológico y principalmente la masificación del uso de biofertilizantes, compost y caldos minerales, se incrementan sustancialmente los rendimientos, es así que en los años 2007 y 2008, se tiene una producción de 1.12 libras de frutilla por metro cuadrado y en el 2009 la producción por metro cuadrado llega a 2.55 libras/m².</p> <p>En este año se introduce nuevos frutales en las fincas (uvilla, mora).</p> <p>En 2009 se evidencia la consolidación de un grupo de productores de fresa orgánica con superficies más importantes con alta productividad. El número de productores antiguos disminuye drásticamente a 19 productores, a la vez ingresan 5 productores nuevos con superficies importantes (8011m² en total) y un promedio de 422 m² por finca.</p>	<p>En el 2006 y viendo la rápida evolución de la propuesta agroecológica a nivel de los productores se organiza en El Tambo el mercado de productores agroecológicos en asocio con el Municipio, la Asociación de frutilleros y la Asociación de productores agroecológicos de El Tambo, iniciándose así la aplicación de la propuesta impulsada por la RAA del sistema de garantía local en el que participa adicionalmente el Consorcio AVSF CEDIR y la UCOIT.</p> <p>La asociación continúa con el servicio de venta de plantas tanto para los nuevos como para la renovación de cultivos, sin embargo ya no se venden materiales. Un balance ingresos egresos demuestra un saldo del 2006 de 690.44; en 2007 un saldo de 2075,54, en 2008 un saldo de 1952,10, y en 2009 de 2127,18 USD.</p> <p>Aunque en 2007 existe una disminución de socios se vende en el año 13378 libras. De éstas, 1174 libras se vende el mercado del CREA, 5306 en el mercado de El Tambo y el resto en las comunidades.</p> <p>Se abandonan los ensayos de comercialización asociativa en parte porque desaparecen las tres iniciativas a las que se entregaba (ALDES, tienda de la Jardín Azuayo y SILVAGRO), y en parte por la disminución de la producción debido a factores climáticos y disminución de los socios, cobrando mayor importancia la comercialización directa en los mercados y las comunidades (19 de los 29 socios), Adicionalmente 7 socios venden en el mercado de El Tambo, 3 en el CREA, 7 en Cañar y 2 en Biblián. La venta del CREA pasa a ser de los propios productores avalada por la asociación y ya no de venta asociativa.</p>

Fecha período	Producción	Organización/ comercialización y desarrollo de servicios
<p>2006-2009</p> <p>En 2007 se enlaza esta iniciativa a dos proyectos: ICCO y Unión Europea con una clara orientación agroecológica</p>	<p>En los tres años la asociación junto con el proyecto sembró 75000 plantas de frutilla. La superficie total cultivada fue de 11009m² en el 2007, 10351 en el 2008 y 8011 en el 2009 y la superficie promedio fue de 414 metros La producción total en los tres años del proyecto es de 41574 libras. En los años 2007 y 2008, las condiciones del tiempo caracterizadas por un “invierno prolongado”, no permitieron el normal desarrollo de la producción de frutilla, registrándose ingresos anuales promedio por finca de 460 y 350 USD.</p> <p>Para el año 2009, se logra desarrollar e intensificar las tecnologías de producción orgánica como son el uso de biofertilizantes (calidad y constancia). En este año los resultados son excelentes, obteniéndose un ingreso promedio anual por finca de USD. 1075, que significa un incremento del 134%, con relación al año 2007, del 207%, con relación al año 2008, y del 65% en relación a la línea base del proyecto.</p> <p>Con estos rendimientos los productores recuperan la inversión en los 6 primeros meses de producción alcanzando un promedio de ingresos por año de 1075 usd.</p> <p>En el año 2009 el ingreso promedio por finca de frutilla llega a 1075 USD frente a los 460 y 350 de los dos años anteriores, lo que significa un incremento del 134% con relación al 2007 y del 207% en relación al 2008.</p>	<p>Se continúa con los servicios de venta de plantas y se retoman los créditos (901,56, egresos 1025, saldo 1952,10, patrimonio total de 2752.) pero problemas de excesivo invierno hacen caer la producción a 8586 libras anuales, en 27 productores (los nuevos no entran en producción). Siete productores siguen vendiendo en el mercado de El Tambo, 3 en el CREA, 9 en Cañar, se abandona el mercado de Biblián y 25 venden en sus propias comunidades.</p> <p>En 2008 se venden 1300 libras en el mercado de CREA, 2362 en el mercado de El Tambo y el resto (4964) que es lo mayoritario en las propias comunidades.</p> <p>En el 2009, aunque el número de socios disminuye la producción aumenta y se recupera en un 42.7%, vendiéndose 12707 libras en el año. En el mercado del CREA se comercializan 4217 libras, en el Tambo 1462 y en las comunidades lo restante. Cuatro productores venden en el mercado de El Tambo, 5 en el CREA, 9 en Cañar y 17 en las comunidades.</p> <p>La asociación continúa con la venta de insumos y plantas que se complejizan por las obligaciones tributarias al SRI que van a incidir en la decisión de abandonar la venta de materiales quedándose únicamente con la venta de plantas.</p> <p>La Red Agroecológica del Austro acompaña el proceso de conformación del comité de garantía local. Se eligen promotores que realizan el trabajo de control interno de las fincas y participan en la conformación del comité de garantía local junto con la UCOIT, el Municipio de El Tambo y el Consorcio. Se realiza visitas de seguimiento permanentes.</p> <p>El sistema de garantía local de El Tambo se dinamiza en la medida de la articulación con el proceso regional que propone y estimula el cumplimiento de las normas, calendariza la visita técnica a las fincas y ejerce un control en el mercado. Todavía no existe una exigencia fuerte de los consumidores.</p> <p>Se concreta la alianza entre productores de frutilla y agroecológicos.</p>



1.3.2. La organización Mushuk Pakarina

Por su parte la experiencia de la organización Mushuk Pakarina se desarrolla en el área de influencia del bosque protector Aguarongo, bosque nativo que se extiende en el territorio de las parroquias, Jadán, Zhidmad, Santa Ana, San Juan Gualaceo y San Bartolomé, siendo uno de los pocos bosques nativos que queda en la zona central de la Cuenca del Río Paute.

En toda la zona del bosque Aguarongo las comunidades enfrentan difíciles condiciones sociales, caracterizadas por la presencia generalizada del minifundio (el 75 % de población posee menos de una hectárea), la falta de agua de riego, acelerados procesos de erosión del suelo, baja productividad agrícola y pecuaria, alta deforestación y ampliación de la frontera agrícola, pérdida de la biodiversidad, flora y fauna, falta de fuentes de trabajo, desnutrición y problemas de salud, elevados índices de migración y una fuerte debilidad socio organizativa.

Como lo expresa el Diagnóstico del Bosque y Vegetación Protectora del Aguarongo en donde se ubican las comunidades que son parte de la organización Mushuk Pakarina, el 88% de las familias tienen extensiones menores a 2 ha. Predomina una economía de autoconsumo. El 70% de la superficie está dedicada al cultivo de maíz, un 20 % son áreas de potrero natural y solamente el 10 % corresponde en el mejor de los casos a la huerta familiar en la cual han desarrollado un sistema de alta intensificación de especies horto-frutícolas para poder satisfacer las necesidades de la familia y lograr obtener una producción para el mercado.

La superficie de las huertas está en función de la mano de obra disponible. Aquellas familias en las cuales el jefe de hogar se dedica a producir la huerta puede ser de tamaño grande hasta 1000

m², mientras que aquellas familias en las que la producción de la huerta está a cargo de la mujer la superficie es menor a 500m². La mano de obra disponible es la familiar en la que interviene mayoritariamente los hijos menores.

La responsabilidad de la producción recae sobre las mujeres que son las que producen, cosechan y preparan los alimentos para la familia

Los aspectos sociales están fuertemente vinculados con los ecológicos, así el empobrecimiento progresivo de la población determina mayores niveles de debilitamiento de las condiciones medio ambientales, que han obligado a que la población amplíe la frontera agrícola y pecuaria hacia la parte alta del Aguarongo, generándose una fuerte presión sobre el bosque lo que pone en peligro la sobrevivencia futura de las comunidades. La extensión de la frontera agrícola y pecuaria ha producido cambios en la vegetación, en el paisaje, en los suelos, incluso en la cantidad de agua.

En 1999 se inicia el trabajo con la propuesta productiva agroecológica como una estrategia para limitar la ampliación de la frontera agrícola y pecuaria dentro del área protegida, así como para generar alternativas de mejoramiento económico y social. Con estas condiciones se desarrolla el programa de trabajo de producción agroecológica de hortalizas, cereales, tubérculos andinos, leguminosas y frutas adaptadas a la zona de intervención del proyecto, además se realiza la crianza de animales menores y mejoramiento de pastos para el ganado mayor. También la propuesta incorpora el componente forestal y manejo de recursos naturales del bosque. Se inicia el trabajo con pequeñas fincas agroecológicas optimizando y manejando sustentablemente los componentes de la finca como suelo, agua, cultivos, pecuario y forestal.

La organización "Mushuk Pakarina"





Proccuion de Frutas Secas



En un inicio estas fincas están orientadas a la seguridad alimentaria de las familias, trabajando en temas como la planificación de la producción, cosecha, post cosecha y consumo.

En esta etapa se evidencia también el rol de la mujer en la comercialización de los productos excedentes de la producción, y, de igual forma, en el tema organizativo e incluso en la dirigencia de sus nacientes organizaciones comunitarias.

Se parte del año 1999 con el apoyo del proyecto "Conservación de los Bosques Nativos Andinos del Ecuador", financiado por la Unión Europea y ejecutado por las Fundación Ecológica Mazan, CISP, PROBONA y Ayuda en Acción, cuyas dinámicas de trabajo se concentran en tres ejes: eje productivo, eje de educación Ambiental y eje de recuperación de la Cubierta Vegetal

El enfoque de trabajo de este proyecto va cambiando de acuerdo a las condiciones de los sistemas de producción y evitando la dependencia de productos químicos.

El sistema de garantía local de Gualaceo modelo de referencia para la Red Agroecológica del Austro RAA

El sistema de garantía local de Gualaceo se constituye en un referente para la Red Agroecológica del Austro, siendo además el eje y sostén de la propuesta, destacándose los siguientes logros:

- El posicionamiento de la agroecología como propuesta productiva a nivel del Cantón Gualaceo logrando generar una capacidad de discusión local entre los actores del territorio para crear y modificar herramientas que permitan garantizar la producción agroecológica ante los

consumidores de acuerdo a sus realidades locales.

- El reconocimiento de la calidad de los productos a nivel de los consumidores locales.
- El posicionamiento de los productores de la organización en un espacio dentro del mercado convencional (Mercado Guayaquil), con participación en igualdad de condiciones, garantizando así el acceso a los espacios para comercializar los productos agroecológicos.
- Reconocimiento de las instituciones públicas y privadas del cantón y la provincia como una organización de productores agroecológicos.
- Reivindicar la participación de las organizaciones como parte del Comité Técnico Local así como la integración de consumidores al proceso mediante las visitas de los consumidores a la fincas de los productores de la organización.

Además la organización ha dado grandes pasos para la institucionalización del proceso de producción agroecológica del Cantón e incidencia en los procesos de legislación local a través de propuestas de modificación o inclusión de la propuesta agroecológica en las ordenanzas que regulan los espacios de mercados y ferias libres del Cantón Gualaceo.





Producción / Organización/ comercialización y desarrollo de servicios de la organización Mushuk Pakarina

Fecha período	Producción	Organización/ comercialización y desarrollo de servicios
<p>1999-2003</p> <p>Construcción de la propuesta productiva agroecológica</p>	<p>Durante los años 1999–2002, la propuesta de trabajo con la organización se basa fundamentalmente en la recuperación de suelos a través de un paquete tecnológico libre de la utilización de químicos y desarrollo de huertos horticolas con un objetivo inicial de seguridad alimentaria y diversificación de la producción.</p> <p>En esta etapa la organización empieza a discutir la propuesta agroecológica como una alternativa productiva, aplicando metodologías de trabajo como el diagnóstico y planificación de fincas integrales donde se considera los cinco subsistemas de la producción agroecológica: suelo, agua, cultivos, animales, vegetación para los que se diseña alternativas técnicas.</p> <p>Al considerar el subsistema suelo se promocionan obras de conservación, como las terrazas de formación lenta, siembra de plantas frutales como medios de protección de estas obras.</p> <p>Se trabaja en el mejoramiento de la fertilidad a través de la elaboración e incorporación de: lombricultura, bocazhi, biofertilizantes y usos de abonos orgánicos externos que han sido los más difundidos como la gallinaza o pollinaza, especialmente debido a los altos déficits de fertilidad de los suelos.</p> <p>En cuanto al subsistema agua la propuesta agroecológica en estos años apunta a la construcción de micro reservorios familiares como una estrategia de almacenamiento de agua de lluvia la misma que se destina exclusivamente para la producción hortícola. Se construyen reservorios familiares y grupales.</p>	<p>Se inicia la conformación de la organización de productores agroecológicos del aguarango Mushuk Pakarina, siendo sus objetivos: mejorar la producción y la comercialización, y realizar propuestas de políticas agrarias a nivel local. Inicialmente en la organización participan 153 pequeñas productoras con una superficie promedio del huerto de hortalizas es de 200 m² y se pertenecen a 18 comunidades del Cantón Gualaceo.</p> <p>En el año 2000 se realiza la primera feria de productos agroecológicos del cantón Gualaceo y en el 2001 se inicia la gestión y coordinación con la municipalidad de Gualaceo para la comercialización en el mercado local. En este momento se enfatiza en la venta de productos directamente a los consumidores, con la obtención de puestos para los productores. En un inicio el espacio acordado con el municipio del Cantón es la explanada junto al terminal terrestre de Gualaceo, local que no tuvo la aceptación necesaria por los consumidores por los problemas de tránsito de los buses. Esta situación obliga a que la organización conjuntamente con la Fundación Ecológica Mazan realice gestiones en el municipio del Cantón para acceder a un espacio específico en el mercado.</p> <p>Entre 2002 y 2003 en el marco de la ejecución del proyecto "Consolidación de un Programa de Manejo Sostenido del Bosque Protector Aguarongo" se logra la legalización de la organización Mushuk Pakarina ante el MICIP.</p>



Fecha período	Producción	Organización/ comercialización y desarrollo de servicios
<p>Construcción de la propuesta productiva agroecológica</p>	<p>La organización a través de procesos de capacitación toma conciencia sobre la importancia de conservación y protección de las fuentes de agua.</p> <p>En el subsistema cultivos se plantean estrategias para complementar la fertilidad y control de plagas y enfermedades de los cultivo,s se elabora bioles y bioinsecticidas</p> <p>En el subsistema animal se da prioridad al mejoramiento de los animales menores como, cuyes a través de nuevas tecnologías de crianza, como estrategia de diversificación se instala en algunas fincas apicultura.</p> <p>En el subsistema vegetación el trabajo se centra a la recuperación de la cubierta vegetal a través de siembra de plantas forestales, en diferentes sistemas, siendo los más aceptados los sistemas agroforestales</p>	<p>Se realiza un fuerte trabajo de incidencia política que permite el acceso al mercado principal de Gualaceo. Con la participación de 110 productores/as se inicia un proceso de comercialización de los productos agroecológicos a partir de ensayos de ferias para facilitar el acceso de los consumidores de la ciudad a productos más limpios, sanos, de calidad y a precios justos. Estas ferias se constituyeron en eventos de motivación y educación ciudadana sobre productos orgánicos, seguridad alimentaria y protección de los recursos naturales.</p> <p>Varios productores comunitarios ya tenían acceso al mercado como productores informales, sin acceso a un espacio específico para la comercialización. Son productores/as del sector de Dotaxi (Hoy toda el área de la comunidad de Maripamba, que actualmente es el grupo más organizado y con el mayor numero de productores/as (20) de la asociación Mushuk Pakarina) que se benefician de la integración al mercado.</p>

Fecha período	Producción	Organización/ comercialización y desarrollo de servicios
<p>2004-2006</p> <p>Construcción del sistema de garantía local. Consolidación de la propuesta agroecológica</p>	<p>En este año se inicia la discusión y establecimiento del reglamento de producción agroecológica para todas las fincas de los productores para la comercialización de productos en los puestos asignados por la municipalidad de Gualaceo.</p> <p>Con esta ficha se califica finca por finca los principios de la producción agroecológica. En este proceso de validación participan el Municipio de Gualaceo, el MAGAP, y ONGs que trabajan en el cantón creándose una comisión de inspección y calificación que es reconocido por la municipalidad.</p> <p>En la aplicación de la ficha se calificó a 41 productores como agroecológicos, por tanto con carnet verde, por cumplir con un puntaje mayor al 70% de la ficha y 40 productores con carnet amarillo (puntaje entre 50 y 70), a los que se les considera en transición.</p> <p>Así el sistema de garantía local se desarrolla en cuatro fases claves:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Desarrollo de un reglamento de producción agroecológica, conocido y validado por los productores. 2. Conformación de un comité técnico de apoyo, integrado por representantes de la municipalidad, MAG (Ministerio de agricultura y ganadería), la fundación ecológica Mazan y la organización Mushuk Pakarina, siendo esta instancia la encargada de revisar las fincas y garantizar la producción agroecológica 3. Aplicación de la ficha de calificación mediante verificadores que reciben un pago por parte de los productores de 5 USD. 	<p>Se trabaja al interior de la organización Mushuk Pakarina capacitando y discutiendo la nueva propuesta de producción y comercialización agroecológica. Se crea un sistema de control y calificación ejecutado por un comité de vigilancia formado al interior de la organización a través de una ficha de diagnóstico de los diferentes componentes de la finca.</p> <p>Se forma el comité de garantía local que les permite acceder a un espacio como productores agroecológicos en el mercado principal. Paralelo a esto al interior de la organización se forma un comité de vigilancia para garantizar el cumplimiento de las normas y principios.</p> <p>Ante los buenos resultados conseguidos se amplía el sistema de garantía local hacia otros sectores del Cantón Gualaceo, en la perspectiva de consolidar una propuesta Cantonal de Producción y Comercialización Agroecológica incorporándose las comunidades de las Parroquias Mariano Moreno, Daniel Córdova y Luis Cordero que estaban apoyadas por las Fundaciones SENDAS y YANAPAY.</p> <p>En este proceso de ampliación la organización Muzhuk Pakarina juega un papel importante pues a través de su comité de calificación de fincas se prestan los servicios para validar las fincas de las nuevas organizaciones que ingresan al comité, estableciendo un costo de \$ 5 dólares, por la visita a la finca y calificación, valor que cubre gastos de tiempo de los promotores, esta etapa sirve para comparar el avance de las propuestas tecnológicas en diferentes sectores así como unificar criterios técnicos, esta experiencia permite facilitar intercambios entre comunidades, pues para las nuevas organizaciones la propuesta agroecológica tenía otras dimensiones técnicas.</p>



Fecha período	Producción	Organización/ comercialización y desarrollo de servicios
	<p>4. La carnetización a los productores/as, una vez que sus fincas han sido revisadas se entrega un carnet verde a los que cumplen con todos los requerimientos de la agro ecología y amarillo para los productores que se encuentran en proceso.</p> <p>Al final de este período se inserta la experiencia en la dinámica de la RAA que busca crear un sistema de garantía local a nivel regional a través de crear comités de garantía en los distintos cantones. La RAA apoya y fortalece el comité de Gualaceo y en base de esta experiencia se crean nuevas herramientas como una nueva ficha de seguimiento, se forma un comité de calificación, se capacita a 13 promotores calificadores y se realiza alcances a los reglamentos municipales de usos y mercados, trabajándose en un propuesta de modificación de la ordenanza municipal de uso del mercado para insertar la propuesta agroecológica.</p>	<p>A finales de este período la propuesta de producción agroecológica que practica la organización Mushuk Pakarina se ve amenazada por propuestas convencionales (proyecto CG. Paute) que buscan financiar la implementación de un almacén de insumos químicos para la producción manejado por la organización.</p> <p>Pronto esta aspiración es desechada por la asamblea de organización, asumiendo que solo es interés de un reducido grupo de dirigentes.</p>
<p>2007 – 2009</p> <p>Consolidación del comité cantonal de garantía local. Enlace de la organización con nuevos proyectos</p>	<p>En el caso de la producción se realiza procesos de capacitación y formación de promotores los mismos que pasan a ser los responsables del sistema de verificación de fincas, seguimiento a la comercialización de los productos en los días de feria mediante el llenado de fichas. Se elabora calendarios de participación en el mercado distribuyendo los días y espacios de acuerdo al número de productores y volúmenes de producción de cada organización, por ejemplo, se asigna 3 carpas de cuatro puestos cada una para los días de feria de los martes y viernes y las 5 carpas para la feria del día domingo.</p> <p>En 2007 se realizó una línea base de quienes y cuántos son los productores agroecológicos de la Asociación Mushuk Pakarina que tienen interés y manejan frutales caducifolios. La organización parte al inicio del programa de 85 socios, de los cuales 10 (12%) son hombres y 75 (88%) mujeres.</p>	<p>Con el arranque del proyecto ICCO 2007 (AVSF CEDIR MAZAN), se fortalecen los procesos organizativos tanto para producción como para la comercialización, se gestiona ante el municipio del Cantón la señalización del espacio en el mercado (40 puestos) los mismos que pueden ser utilizados para los tres días de ferias, martes, viernes y domingo. Se hace la entrega de tableros y carpas para mejorar la presentación de los productos y al mismo tiempo se identifican como organización de productores.</p> <p>Mejoran los procesos organizativos y administrativos de la asociación Mushuk Pakarina, se superan problemas organizativos de falta de liderazgo, se realiza cambio de la directiva y se refuerza la capacitación en organización, administración, contabilidad básica y manejo tributario.</p>

Fecha período	Producción	Organización/ comercialización y desarrollo de servicios
<p>Articulación a través del proyecto financiado por ICCO a otras organizaciones de productores agroecológicas y proyectos</p>	<p>De las 85 familias, 38 (45%) corresponden a jefatura femenina y 47 (55%) a jefatura masculina, sin embargo es mayor la participación de las mujeres por su vinculación a la producción y al mercado siendo las mujeres, las que mayormente tienen acceso al mercado y que poseen el carnet de productoras agroecológicas.</p> <p>Para los temas productivos se decide trabajar por grupos, es así que en el 2007 se trabaja con 40 familias, en 2008 se integra 20 fincas nuevas y en el 2009 ingresan 25 fincas mas, llegando a 85 en el año 2009, impulsando el cultivo de frutales caducifolios y nativos, elaboración de bioles, construcción de lombriceras y compost.</p> <p>Durante el año 2007 con el proyecto ICCO se centra en el manejo de frutales caducifolios para mejorar los rendimientos y calidad y por esta vía mejorar los ingresos por la venta en los mercados agroecológicos, aplicando técnicas sencillas. Dentro de las que dan un efecto inmediato está el control de epífitas, en tanto que otras como la poda y la abonadura son poco adoptados como prácticas, en el primer caso por las dificultades que entraña especialmente considerando que quienes están en la finca son las mujeres y la abonadura porque consideran que no justifica la inversión monetaria frente a los factores naturales de clima observados que tienen mayor incidencia y que determinan años buenos y malos.</p>	<p>Los resultados de los procesos administrativos hacen que la organización tenga sus recursos económicos para poder realizar sus gestiones tributarias, pago del arriendo de oficinas y bodega, pago a una persona para que saque, arme, desarme y guarde las carpas.</p> <p>La organización con el proyecto ICCO logra mantener el almacén de venta de insumos y semillas, utilizando la estrategia de pagar un porcentaje de la utilidad a la persona encargada del almacén (el 15% de las utilidades por la venta de las semillas e insumos) metodología que ha servido para que la persona encargada cada vez se esfuerce para ganar un poco más. Las compras de los insumos, semillas y materiales es ejecutada por parte de la directiva, compras que se realizan al por mayor lo que hace que los precios bajen y puedan competir con los productos que ofrecen los almacenes del Cantón.</p> <p>Desde mediados del año 2009 el rol de acompañamiento técnico lo vienen haciendo los promotores/as nombradas por la organización y capacitados por los técnicos del proyecto.</p> <p>A su vez la organización es sujeto de varios apoyos en este período: con el Consejo de Gestión de la Cuenca del Río Paute CGPAUTE, la organización participa en el concurso de Fondos de Inversión Local Fase II, se benefician de un apoyo de \$ 52.000 dólares no reembolsables, los mismos que son invertidos en el mejoramiento de las unidades de producción agroecológica.</p>



Fecha período	Producción	Organización/ comercialización y desarrollo de servicios
<p>Diversificación de los servicios que brinda la organización</p>	<p>A su vez se destacan importantes ensayos de almacenamiento y la transformación de frutas, dos propuestas con importantes proyecciones.</p> <p>Se institucionaliza un calendario de ferias y festivales agroecológicos en el cantón.</p>	<p>La participación en esta propuesta es de 30 familias de la organización, por cuanto el proyecto demanda de una contraparte en efectivo lo cual no todas los socios/as estaban en la posibilidad de realizar estos aportes. Con este proyecto la Asociación Mushuk Pakarina logra equipar su oficina.</p> <p>La organización también recibe en este período el apoyo de HEIFER, mediante un fondo para el fortalecimiento de la producción agroecológica con énfasis en producción agrícola y pecuaria mediante la modalidad de un sistema de microcréditos compartir que significa recuperación de la inversión de los insumos entregados a los socios beneficiarios, pero la recuperación es en efectivo mediante cuotas mas un pequeño interés 5 % anual, esta metodología permite contar con un fondo de crédito circulante de aproximadamente 22.000 dólares destinado a crédito entre los socios-as; este crédito esta dinamizando las economías familiares pues están destinado para la producción, para la compra de animales, compra de terrenos, y es factor para mantener una participación activa de sus socios y estrategia para que la asociación crezca en numero de socios. Hasta el momento el sistema es interno a la organización.</p>

1.3.3. Las organizaciones de productores de Octavio Cordero

Los sistemas productivos de los socios de las organizaciones de la parroquia Octavio Cordero de igual manera que en los casos precedentes se caracterizan por su fuerte minifundio, que históricamente ha estado ligado al desarrollo de actividades complementarias muy poco rentables como el sombrero de paja toquilla, a la vez que enfrentan limitaciones ambientales fuertes porque se encuentran en un piso climático muy húmedo comparado con su altitud y muy propenso a riesgos climáticos en particular heladas y granizadas a lo que se suma que una gran parte de la parroquia se caracteriza por tener suelos poco fértiles y erosionados sobre todo en las zonas de pendientes (piso medio). Finalmente importantes sectores (margen izquierda del río Sidcay) acusan una falta de agua para intensificar sus producciones.

Desde mediados de los 80 los productores movilizados frente a estas condiciones, inician con diversas instituciones (MAG, FEPP) y principalmente la iglesia la introducción de frutales como la manzana, pera, reina claudia y posteriormente tomate de mesa y confluyen en la conformación de asociaciones agrícolas. Así nace la Asociación de trabajadores autónomos fruticultores "Pie de Ganapa" (1998), la Asociación de trabajadores agrícolas bajo invernadero Santa Rosa (2000) y el grupo de productores agroecológicos de Santa Rosa "El progreso" (1998).

La parroquia Octavio Cordero es quizá la que ha experimentado los mayores cambios en su tejido organizativo en los últimos años, tanto por las diversas organizaciones que se crean como por la evolución de sus sistemas productivos y la cercanía al mercado de Cuenca. Se parte de varias pequeñas organizaciones que ensayan y buscan desde sus inicios inserción en los mercados

de Cuenca, tanto individual como colectivamente y que luego se constituyen en la base de nuevas organizaciones tanto de comercialización como en los servicios.

ASOCIACIÓN DE FRUTICULTORES PIE DE GANAPA.

La Asociación de Fruticultores Pie de Ganapa inicia en la década de los ochenta, con el cultivo de frutales que son llevados por agricultores que trabajaban para la hacienda siendo en 1984 que empiezan a darse los primeros resultados de las plantas de manzanas y empieza el interés de otros agricultores. En el año de 1985 se organizan 21 productores para asistir a capacitaciones en frutales que organiza el Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG (Ing. Guillermo Andrade). El proceso organizativo empieza con el interés de 5 productores y sus familias, especialmente ven la necesidad de transformar el excedente de la fruta.

En los años 1996 y 1997, interviene el FEPP con el Ing. Ángel Estrella, quien es el encargado de capacitar en manejo de frutales y en procesos de transformación de la fruta, vinos de manzana y mermeladas y en 1998 se legalizan ante el MBS (Ministerio de Bienestar Social) con 11 socios y posteriormente ingresan 8 socios la mayoría emigrantes retornados y comienza el proceso de producción hortícola en base a la experiencia de los socios retornados que trabajaban en la agricultura en Estados Unidos, Venezuela e Italia.

Desde un inicio la producción de las fincas está orientada a la comercialización y seguridad alimentaria de las familias, y desde que la asociación inicia su producción no utiliza fertilizantes químicos, por un lado porque no tenían asistencia técnica de instituciones y por otro lado los productores retornados lideran los procesos productivos de hortalizas como productos limpios y sanos.





LA ASOCIACION DE PRODUCTORES BAJO INVERNADERO

Es una organización impulsada por el cura párroco, padre Jaime Alberca, quien lidera la organización de todas las familias interesadas de la Parroquia Octavio Cordero para el cultivos bajo invernadero de tomate de mesa y babaco, por lo tanto la Asociación de productores bajo invernadero nace como una organización parroquial que aglutina a grupos de productores de las comunidades de la parroquia, firmando el acta de constitución 65 familias de diferentes sectores. Se legaliza ante el MBS en el año 2000.

El proyecto buscaba producir tomate de mesa que en esos años era considerado como una de las mejores alternativas para los pequeños productores, la inversión por cada invernadero fluctuaba entre los 920.000 sucres en el año 1999, dinero que aportaban cada una de las familias, no tenían el apoyo de ninguna institución pública o privada. La asistencia técnica estaba a cargo de la misma organización o de los productores que tenían recursos para contratar a un técnico. Hay que resaltar que desde su inicio, su producción estaba destinada exclusivamente para los mercados.

Durante estos primeros años no existe un proceso de fortalecimiento organizativo, más bien cada socio/a defiende su producción y comercialización y pronto se presentan los problemas por acceso a los mercados, razón por la cual en el año 2002 la organización ya contaba solamente con 20 socios/as productores, los invernaderos terminan su vida útil, no había quien quiera continuar con este sistema de producción, empiezan la producción individual tanto de hortalizas y pocos socios/as que poseían huertas de frutales se dedican al manejo

de frutales caducifolios.

LA ORGANIZACIÓN EL PROGRESO DEL CENTRO PARROQUIAL

Constituyen un grupo de productores que se organizan para ser beneficiarios del proyecto del CG PAUTE (Fondo de Inversiones Locales FIL I 2005), a través de la ejecución de CEDIR para impulsar la producción agroecológica, mediante el apoyo en riego, producción, ensayos de transformación, iniciándose con 50 pequeños productores-as de diferentes comunidades de la Parroquia que no estaban ligados a organizaciones legales, por ejemplo hay productores de las comunidades de San Bartolo, San Vicente, El Calvario, La Dolorosa, La Raya, Adobepamba, Azhapud, Patrón Santiago y del Centro Parroquial.

Estos son productores/as que ya están vinculados a los mercados de la Ciudad de Cuenca y se pertenecen a organizaciones más grandes: La Asociación de Productores Agroecológicos del Azuay, que está reglamentada y apoyada por el Programa de Agricultura Urbana del Municipio PAU y otros/as que se pertenecen a la Asociación de Productores Agroecológicos del Austro que reciben el apoyo del CREA.





Producción / Organización/ comercialización y desarrollo de servicios de organización de productores de Octavio Cordero

Fecha período	Producción	Organización/ comercialización y desarrollo de servicios
<p>De 2002 a 2004.</p> <p>Paso de un acceso informal a los mercados de Cuenca a un acceso formal y diferenciado.</p>	<p>Las tres organizaciones tienen como antecedentes un fuerte trabajo de diversas instituciones tanto públicas como privadas de introducción de frutales caducos desde la década de los 80.</p> <p>De igual manera los productores de la zona son pioneros en la aplicación de alternativas tecnológicas agroecológicas principalmente asociadas a la intensificación de las huertas de hortalizas que se ven beneficiadas por la cercanía al mercado de Cuenca.</p> <p>Se estima que en la zona la población de frutales caducifolios estaba representada por las manzanas con un 60% del total de plantas frutales cultivadas (caducifolio y nativo), el 40% estaba representado por los frutales nativos (tomate de árbol, mora, uvilla, taxo y chamburos).</p> <p>De otro lado Pie de Ganapa y la asociación Bajo invernadero en ese momento se encuentran recibiendo el apoyo del CREA en temas de riego y producción de frutales y del MAG en actividades productivas en los terrenos comunales de la Parroquia Octavio Cordero (Comuna Illapamba, San Luis de Parculoma y la Comuna El Tablón), lo que les permite articularse al naciente mercado agroecológico de El CREA.</p>	<p>Los productores de las tres organizaciones, Pie de Ganapa, Bajo Invernadero y Centro Progreso, accedían a los mercados de la Ciudad de Cuenca, pero en calidad de vendedores informales o ambulantes, constantemente perseguidos por los empleados municipales que controlan los mercados; 12 de Abril, 9 de Octubre, 10 de Agosto, Miraflores, etc. Según testimonios campesinos "se tenía que madrugar a las 5 de la mañana, para poder vender nuestros productos antes de que salgan los comerciantes o los empleados del municipio y nos hagan correr o nos quiten nuestros productos" (productor Juan Paucar)</p> <p>Son estas circunstancias las que les obliga a los productores de Pie de Ganapa a organizarse para tratar de acceder a un espacio fijo en el mercado 12 de Abril, por lo que el Municipio de Cuenca procede a distribuirlos en diferentes mercados de la ciudad, los productores de Pie de Ganapa se mantienen en el mercado 12 de Abril, mientras que los productores de Bajo Invernadero y del Centro Progreso les ubican en los mercados de Totoracocha, 12 de Abril y Miraflores.</p> <p>A la par con el apareamiento del Mercado agroecológico del CREA - RAA, los productores de diferentes organizaciones que venden en estos espacios (Sidcay, Pie de Ganapa, Checa, Ricaurte, Turi, Nabón) intentan formar una red pero esta idea no prospera accediendo a este espacio productores de las dos organizaciones: Pie de Ganapa y Bajo invernadero.</p> <p>Estas dos organizaciones van a ser parte de los socios fundadores de la Asociación de Productores agroecológicos del austro que se legaliza en 2004.</p>



Fecha período	Producción	Organización/ comercialización y desarrollo de servicios
<p>2005 – 2006</p> <p>Intensificación de las producciones agroecológicas con propuestas de riego y desarrollo de tecnologías agroecológicas en el marco de la articulación de una organización de carácter parroquial.</p>	<p>Durante el 2005 y 2006 y en el marco de la realización de los proyectos FIL – CGPaute ejecutado por CEDIR, se logra ampliar las propuestas productiva – agroecológica y organizativa a toda la parroquia de Octavio Cordero. Este proyecto es decisivo para el fortalecimiento organizativo y productivo de las tres organizaciones que posteriormente pasan a articularse en una organización parroquial.</p> <p>Con este proyecto se desarrolla el riego tecnificado y se aprovecha el recurso agua de mejor forma de manera especial para el desarrollo de hortalizas y pequeña ganadería. Trabajan en la dinámica de la producción agroecológica, mediante talleres de capacitación, días de campo, giras de observación, huertos o fincas integrales, fincas demostrativas, etc.</p> <p>Se desarrollan técnicas de intensificación de la producción agroecológica en huertas que tienen espacios reducidos, frente a la demanda de productos va en constante aumento.</p> <p>Este proyecto benefició al 90% de los sectores de la parroquia: 10 grupos organizados, 5 de los cuales son organizaciones jurídicas y 5 grupos no jurídicos; el proyecto apoyó la constitución de 1 grupo jurídico como es la Asociación de Desarrollo Social Agroecológico de Azhapud Adobepamba.</p> <p>Es decir, la capacitación del proyecto benefició a 179 familias pertenecientes a 10 grupos de la parroquia, abordando diferentes temas relacionados a la producción agroecológica, realización de giras de observación a zonas del país, visitando experiencias productivas, construcción de microreservorios y módulos de riego por aspersión, transformación de hortalizas y de frutas, comercialización, organización, crédito, participación en varios eventos como ferias, días de campo, etc.</p>	<p>Al final del proyecto con el CG Paute, se crea una estructura organizativa a nivel de la Parroquia con el fin de transferir el fondo de crédito a los productores/as creándose la ASOCIACION DE DESARROLLO SOCIAL DE LA PARROQUIA OCTAVIO CORDERO PALACIOS bajo principios de desarrollo social, solidaridad, apoyo a la producción y comercialización de la producción agroecológica de los socios/as.</p> <p>El microcrédito se inicia con un fondo de \$ 7.000 dólares, que constituía una actividad del proyecto CGPAUTE (FIL I) y que era administrado por la cooperativa de ahorro y crédito PROFUTURO, cuyo seguimiento estaba a cargo del CEDIR. Al terminarse el proyecto este fondo pasa a ser parte de la asociación para que cumpla los mismos objetivos para el cual fue creado.</p> <p>La Asociación de Desarrollo Social de la Parroquia Octavio Cordero Palacios, rápidamente desarrolló los servicios de microcrédito productivo y venta de insumos y semillas orgánicas para las producciones agroecológicas en crecimiento. Se estima que aproximadamente 250 productores de esta parroquia están vinculados directa o indirectamente a la comercialización de los productos agroecológicos en los diferentes mercados de la Ciudad de Cuenca.</p> <p>La venta de insumos y semillas, a su vez ha permitido garantizar la calidad de las semillas e insumos a precios justos, este servicio está complementado por la contratación de promotores agroecológicos campesinos que asesoran en los cultivos. La tienda de insumos y semillas funciona en el Centro de la Parroquia Octavio Cordero en un espacio que se arrienda a la Junta Parroquial.</p>

Fecha período	Producción	Organización/ comercialización y desarrollo de servicios
<p>2005 – 2006</p> <p>Desarrollo y consolidación de la caja de ahorro y crédito.</p>	<p>Se apoyó a 163 fincas en técnicas de producción agroecológica; además de haber logrado difundir la producción sana hacia los consumidores en los mercados de Cuenca.</p> <p>Con relación a la construcción de microreservorios familiares se ejecutaron 22 así como 24 pequeños módulos de riego que han contribuido a la intensificación de las producciones.</p> <p>Los ingresos familiares de agricultores se incrementaron en el 30%.</p> <p>En la actualidad los productores venden en 4 mercados de la ciudad de Cuenca (Miraflores, 12 de abril, Totoracocha y CREA), son 170 productores de la parroquia Octavio Cordero afiliados a: red de productores agroecológicos del Azuay, red de productores agroecológicos de Austro; pertenecer a estas organizaciones, significa asegurar su espacio de comercialización.</p> <p>Mediante la red agroecológica conformada por 18 instituciones/organizaciones, se apoya el funcionamiento del sistema de garantía local; es decir los productores deben asegurar la producción agroecológica, el mismo que es vigilado por delegados agricultores y técnicos para el funcionamiento del sistema; este mecanismo apunta a contar con una certificación que garantice la comercialización de los productores.</p>	<p>La persona encargada de la comercialización de los insumos y semillas percibe una bonificación del 15% de las utilidades que genere el negocio, lo que impulsa a que cada vez venda más ya no solo en la parroquia sino también en el espacio del mercado del CREA. La organización, se encarga de nombrar a las personas tendera y asesora en producción.</p> <p>En el año 2009 las ventas de los insumos y semillas ascienden a \$ 2.169 dólares, obteniendo una utilidad de \$ 398 dólares, lo que implica que la tendera recibe \$ 59,70 dólares, el trabajo es a la par que en la caja de ahorro y crédito solamente los días domingos.</p> <p>La asociación de Desarrollo Social asume el reto y crea la Caja de Ahorro y Crédito, con el proyecto ICCO se fortalece las capacidades locales en el tema de organización, administración y control de Sistemas de Micro finanzas Rurales. Hasta diciembre del 2009, La Caja de ahorro y crédito presenta: 126 socios, con 1260 certificados de aportación, un ahorro de 27000 dólares y 85 créditos, siendo el monto de cartera: USD51.000. El Interés ganado es de 11.649, el Interés Pagado: de 3.292 y una morosidad del 1%.</p> <p>La caja por el momento entrega bonificaciones por día de trabajo a las tres personas que laboran los días domingos</p> <p>La Caja de Ahorro y Crédito de La Asociación de Desarrollo Social de la Parroquia Octavio Cordero Palacios, se proyecta a conformar una Cooperativa de Ahorro y Crédito.</p>



Fecha período	Producción	Organización/ comercialización y desarrollo de servicios
<p>2007 – 2009</p> <p>Incorporación de frutales nativos y desarrollo de servicios productivos con un esquema territorial.</p>	<p>Entre 2006 y 2009 se da una consolidación de la producción y comercialización. Las organizaciones Pie de Ganapa, Bajo Invernadero y varios grupos nuevos como La Dolorosa, Illapamba, Adobepamba participan en el desarrollo de las tecnologías agroecológicas con énfasis en la fruticultura.</p> <p>Con el proyecto ICCO y Unión Europea, se trabaja con 85 productores/as de la parroquia. Se impulsa el mejoramiento del cultivo de frutales caducifolios y se introduce frutales nativos, elaboración de bioles, se mejora la construcción de los espacios para el compost, los productores/as realizan ensayos de almacenamiento de la fruta en cajas de madera y cartón mediante técnicas tradicionales y artesanales con el objetivo de prolongar la disponibilidad de fruta fresca en meses que no haya la producción (en el 2010 en el caso de la asociación de Pie de Ganapa está utilizando los cuartos fríos del centro de acopio para almacenar la fruta por tratarse de un año en el que existe una buena producción). Con las tres organizaciones de la Parroquia Octavio Cordero se realizan ensayos de transformación con técnicas de deshidratado de frutas y mermeladas.</p> <p>En el tema de la producción agroecológica se realiza procesos de capacitación y formación de promotores los mismos que pasan a ser los responsables del sistema de verificación de fincas, seguimiento a la comercialización de los productos en los días de ferias y en los diferentes mercados de cuenca, mediante el llenado de fichas.</p>	<p>En los años 2006 y 2007 ejecutan un proyecto con el MBS por un monto de \$ 5.500 dólares.</p> <p>El apoyo estaba dirigido al mejoramiento de la producción, en los años 2008 ejecutan el proyecto con el CG PAUTE (FIL II) de construcción y equipamiento de un centro de acopio de frutas y hortalizas. En el año 2008 gestionan un apoyo al Municipio de Cuenca a través del SENAMI, por un monto de 2000 dólares en cerámica para el piso del centro de acopio. En el 2009 gestionan un proyecto con la Junta Parroquial por un monto de 3.000 dólares para la compra de puertas y ventanas.</p> <p>Con el proyecto ICCO, se fortalece los procesos organizativos tanto para producción como para la comercialización de las tres organizaciones Pie de Ganapa, Bajo Invernadero y Centro Progreso, en el tema productivo se trabaja en actividades como ensayos de post cosecha, transformación y almacenamiento de la fruta y en lo que se refiere a la actividad de promoción, difusión y comercialización de la producción agroecológica, se mejora con la entrega de gavetas para la transportación de las frutas y hortalizas, se fortalece la promoción a través de la publicación de trípticos, apoyo a la realización de ferias y festivales de productores.</p> <p>Mejoran los procesos organizativos y administrativos mediante procesos de capacitación en organización, administración, contabilidad básica y manejo tributario.</p>

Fecha período	Producción	Organización/ comercialización y desarrollo de servicios
	<p>En los años 2008 y 2009, la población de plantas de manzana se mantiene en 3000 plantas y las poblaciones de frutales andinos se incrementan de forma muy significativa. De esta forma la población de manzanas sufre un decrecimiento con relación a los frutales andinos, pasando del 60% a un inicio, al 34% y 29%, en los años 2008 y 2009. La población de frutales andinos se incrementa pasando del 40% a un inicio, al 66% y 71% en los años 2008 y 2009.</p> <p>Al final del período, el tomate de árbol alcanza el 55% de los frutales cultivados (caducifolios y nativos). Debido a la demanda creciente en los mercados agroecológicos de la ciudad de Cuenca creció el interés de los agricultores por cultivar los frutales andinos</p>	<p>La metodología que se utiliza para que de los mejores resultados es mediante cursos teóricos prácticos de 130 horas de duración y con la aplicación de módulos de capacitación que recogen las experiencias de cada una de las organizaciones participantes. Cada curso tiene un promedio de asistentes de 35 con la participación mayoritaria de mujeres, como resultado de estos cursos se tiene que el 90% de las personas que actualmente están en cargos directivos de sus organizaciones son productores/as que asistió a los cursos</p>

1.4. REDES Y ORGANIZACIONES AGROECOLOGICAS DE ACCESO A LOS MERCADOS.

1.4.1 Mercados agroecológicos: dinámicas en proceso de crecimiento.

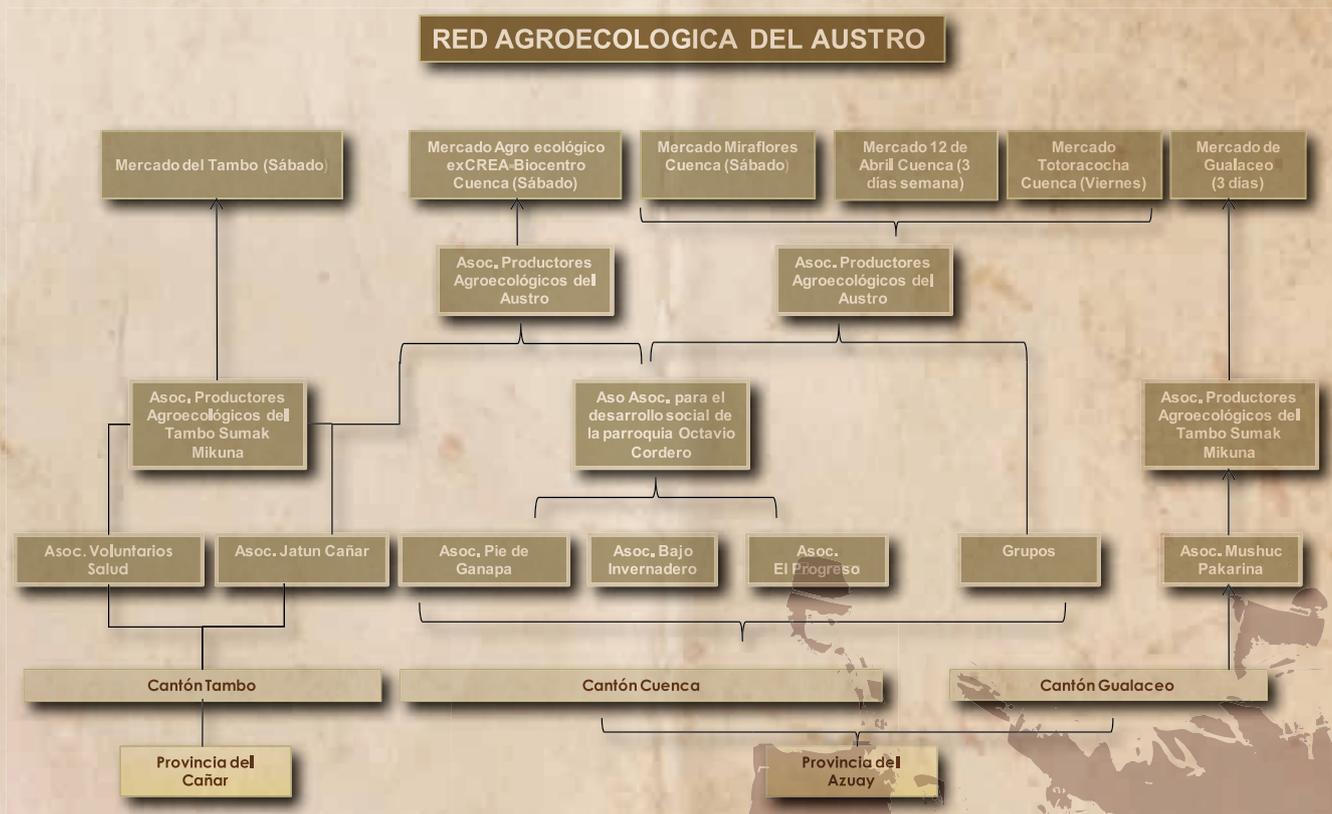
Dinámica de los productores miembros de las asociaciones. Quiénes son los productores agroecológicos?

Existen dos modelos de mercados agroecológicos en torno a los que se han articulado las organizaciones de productores en la región: el primero corresponde a mercados específicos como el mercado del CREA hoy Biocentro y de

El Tambo, estos mercados logran posicionar dos temas: la relación directa productor – consumidor y la venta de productos agroecológicos. El otro modelo corresponde a espacios de productores agroecológicos en mercados convencionales, es el caso de los mercados de Gualaceo y de Cuenca en los mercados de Miraflores, 12 de abril y Totoracocha, donde de igual manera se ha desarrollado los temas como son la relación directa productor – consumidor y la producción limpia, a través de espacios y carpas diferenciadas que permiten al consumidor ubicarlos dentro de los mercados.



Estructura de las organizaciones de pequeños productores agro ecológicos para la gestión de los espacios de venta directa en los mercados municipales y el biocentro.





Como se ha visto a través de la reconstrucción de las experiencias, los productores-as directos, las organizaciones territoriales y de base se encuentran avanzando hacia procesos de articulación importantes y ya en la actualidad confluyen desde diversas vertientes en torno a asociaciones parroquiales como es el caso de la Parroquia Octavio Cordero y a Asociaciones para la comercialización como son la Asociación de productores agroecológicos del Austro y la Asociación de productores del Azuay.

La asociación de productores agroecológicos del Austro tiene como antecedentes el trabajo de la Red agroecológica del Austro para viabilizar las producciones agroecológicas que junto a varias organizaciones realizan un primer intento de conformar una red productores en el año 2004, en relación al espacio del CREA, que luego se formaliza como asociación que integra a diferentes organizaciones de productores y también productores individuales con un total de 80 socios/as fundadores.

En el año 2005 la asociación se plantea el establecimiento de normas y reglamentos de

acceso al mercado, producto de lo cual son retirados 24 socios/as productores por no cumplir con las normas de la producción agroecológica o realizar intermediación de productos, en los años 2006 – 2007 – 2008 y 2009, ingresan nuevos socios/as, llegando en la actualidad a ser 130 socios. Está conformada por productores que representan a 25 organizaciones, y en menor medida por productores individuales de las diferentes parroquias y cantones de las provincias de Cañar, Azuay y Morona Santiago. A su interior se ha organizado el sistema interno de control a través de una comisión conformada por cuatro miembros de la organización y un técnico del MAGAP. Cada organización cuenta a su vez con dos promotores que realizan visitas periódicas a las fincas como parte del sistema de control interno.

Desde 2010 la Red agroecológica encabeza el proceso de transferencia del predio de El Salado de propiedad del estado, y actualmente ya funciona en este local la feria agroecológica toda vez que el CREA en cuya explanada funcionaba anteriormente ha desaparecido institucionalmente.



La asociación de productores agroecológicos del Azuay.

Esta asociación está constituida por 240 productores en su mayoría productores individuales que acceden a los diferentes mercados municipales de Cuenca de manera rotativa. A nivel territorial un 40% provienen de la parroquia Octavio Cordero (80/240) Está articulada al programa de agricultura urbana (PAU) de Cuenca y también al departamento de control de mercados del Municipio. Los productores acceden de manera personal y se encuentran afiliados individualmente ; por lo tanto la afiliación a la organización es también individual y no está mediada por organizaciones territoriales o de base más que en dos casos.

Esto en gran medida se debe a que no se permite la intermediación lo que es controlado rigurosamente por la administración de mercados municipal.

Ésta ha designado un espacio específico y diferenciado para los productores agroecológicos. Los que no cumplen las reglas se reubican en el espacio de comerciantes. La organización

funciona zonalmente y de acuerdo a la cercanía de los productores se han conformado 23 grupos. Cada grupo cuenta con un promotor, y los 23 promotores realizan las visitas regulares a los productores. Cada grupo paga al promotor un valor de 5USD por día de visita y estos promotores están haciendo junto al técnico del PAU el primer proceso de control interno de la producción.

Como se puede ver en el organigrama, las organizaciones y grupos de productores-as se han articulado a estas dos organizaciones que gestionan espacios específicos en los mercados. A su vez estas organizaciones se encuentran articuladas a la Red Agroecológica del Austro conjuntamente con las instituciones públicas y privadas.

Una estimación de los alcances en cuanto a productores y cifras de venta en los mercados se presenta en el siguiente cuadro:

Estimaciones de productores y cifras de venta por mercados

	Fecha inicio experiencia	Lugar (Cantón)	Frecuencia	Grupos o organizaciones	Nº Familias productoras presentes	Nº Familias productoras - beneficiarias	Cifra de venta 2008	Cifra de venta 2009 (\$us)	Cifra de venta por día feria en 2009 (\$us) 6.000	Nº Consumidores
Feria productores agroecológicos del Austro en ex-CREA	2004	Cuenca	Semanal	25 ligados a la Asoc. Agroecológica del Austro	130	500	260000	312.000	6.000	
Feria productores agroecológicos del Azuay en Totoracocha	2002	Cuenca	Semanal	23 grupos ligados a la Asoc. Agroecológica del Azuay	240	200	22360	22.360	430	800
Feria productores agroecológicos del Azuay en Miraflores	2002	Cuenca	Semanal			20000	20.000	385		
Feria productores agroecológicos del Azuay en 12 de Abril	2002	Cuenca	Semanal			20000	20.000	385		
Feria de productores agroecológicos del Tambo	2008	Tambo	Semanal	1	30	30	32760	32.760	630	
Feria Mushuc Pakarina	2002		Semanal	1	86	105	39000	78.000	1.500	
Totales				50	484		394.120	485.120	9.330	



1.4.2. La certificación ¿para qué?

Todo este proceso de desarrollo de los mercados agroecológicos se sostiene en base al sistema de garantía local que constituye el elemento de interacción entre las propuestas locales y la propuesta regional y a la vez asegura a los consumidores la calidad agroecológica de los productos ofrecidos, así como una relación directa productor-a consumidor-a sin intermediación.

Según como la Red ha concebido existen tres instancias del sistema:

-El sistema interno de control donde se aplica la ficha de calificación de la finca por parte de la organización. Se basa en el principio de control social inicial entre los miembros de la organización. La organización aplica las normas de producción agroecológica, crea una comisión de vigilancia, aplica el reglamento interno que establece procedimientos y sanciones y entrega al comité técnico local la documentación de los socios. Los productores aplican el diagnóstico y plan de manejo de la finca (3 años), llevan un registro anual de producción, asisten a las reuniones de su organización, reciben la visita de seguimiento de los delegados del comité técnico local, controlan las infracciones a la normativa y apoyan con 5 USD la visita de los promotores para la aplicación de la ficha

-El comité técnico local, que tiene el carácter de inspector-recomendador de fincas, en base a la Normativa de Producción Agroecológica de la (RAA). Es una instancia a nivel local conformado por las organizaciones, el Municipio y las instituciones de apoyo técnico público y privadas tiene por función apoyar a las

organizaciones en la implementación del sistema de garantía local, nombra un equipo técnico encargado de elaborar y ejecutar un plan de visitas que el primer año es a todas las fincas y luego a una muestra, se califica y evalúa a las fincas, emite recomendaciones.

Para evitar el riesgo de no ser neutrales en el momento de emitir un informe (juez y parte, compromisos políticos con los productores, defensa del trabajo), el comité cuenta con participación cruzada de las tres partes: instituciones de apoyo, Municipio y organización para que opere el principio de control (no pueden inspeccionar su propia organización)

Los técnicos miembros del CTL, son aquellos que tienen los mayores conocimientos de "producción agrícola orgánica" y de "ética" como inspector, disponen de la información tecnológica de producción orgánica para la producción pecuaria (pollos, gallinas ponedoras, truchas) y manejan herramientas seleccionadas de manera concertada, como el MANUAL PARA LA PRODUCCIÓN ORGÁNICA, para no causar confusión y desatinos entre técnicos y campesinos.

Los promotores campesinos a su vez son piezas claves en el sistema interno de garantía local y su nominación considera al menos tres condiciones: No mezclar la actividad con posiciones políticas lo que le permite ser aceptado por los productores de cualquier tendencia ideológica-partidista, debe ser aceptado por el grupo de productores y debe ser productor agroecológico "ejemplar", para emitir informes con discernimiento de causa con una experiencia de producción mínima de un año.

-Finalmente el Comité central de garantía es una instancia que no se ha conformado

todavía y que debe funcionar a nivel de la red agroecológica del Austro para articular los diversos comités técnicos cantonales y otorgar la garantía de producción agroecológica, emitiendo el carnet. Es el que recepta las solicitudes de las organizaciones que remite a los comités de garantía local. En este momento a través del eje de sistema de garantía de la RAA se encuentra en construcción.

En la actualidad un 60% de los productores –as se pueden considerar agroecológicos, en tanto que un 40% se encuentran llevando a cabo procesos de transición de sus fincas, insertos dentro de una planificación y control de sus organizaciones e instituciones de apoyo.

1.4.3. Principales alcances de la producción agroecológica y venta directa campesina en el Austro.

Hoy en el Austro (Provincias Cañar y Azuay) podemos destacar las siguientes grandes cifras:

-475 productores de hortalizas, frutas, pollos, cuyes, quesos se encuentran en proceso de producción agroecológica intensiva con una producción que garantiza cero uso de químicos, gestión sostenible de plagas y suelos, diversificación productiva.

-48 grupos y organizaciones de pequeños productoras y productores, 2 asociaciones regionales articulados a la Red Agroecológica del Austro en una dinámica de crecimiento.

-280.000 \$us de productos agroecológicos vendidos en 2007, 394.120 \$us en (2008), 485.120 en 2009 vendidos directamente a los consumidores individual o asociativamente,

de igual manera en una dinámica de crecimiento.

-Espacios de venta en 6 mercados municipales o de instituciones estatales (Miraflores, 12 de Abril, Totoracocha, CREA, en Cuenca; Gualaceo; Tambo)

-Territorio de unos 6 cantones en 2 provincias con distancia productor-consumidor de 5 a 75 km.

-3 Comités de garantía o certificación local constituidos y funcionando donde más de 200 productores en procesos de certificación o recertificación están reconocidos por los comités de garantía.

-Extensión de servicios a los socios de las organizaciones a través de cajas de ahorro y crédito, compra de semillas, plantas y materiales, comercialización.





II. IMPACTOS A LOS QUE CONTRIBUYÓ LA PROPUESTA AGROECOLÓGICA A TRAVÉS DE LOS PROYECTOS DE DESARROLLO



2.1. ASPECTOS MÁS RELEVANTES DE LAS EXPERIENCIAS

Dinámica de los productores miembros de las asociaciones. ¿Quiénes son los productores agroecológicos?

En el caso de los productores de frutilla de Tambo y Cañar, a lo largo del proceso de conformación de la asociación de productores se observa una dinámica cambiante: se inicia con productores muy pequeños, cuya característica central es ser pluriactivos, que ensayaron en superficies desde 20m², en general estos productores no se quedaron: a pesar de que teóricamente cuentan con mano de obra y de que los ingresos por metro cuadrado son interesantes a cualquier nivel, los muy pequeños, pluriactivos y diversificados no calzaban en la lógica de productores especializados en un solo rubro, de ellos hay que decir que cumplieron su ciclo, se beneficiaron del crédito y lo pagaron pero no se interesaron por continuar con la producción de fresa, su propia pluriactividad puede ser una de las explicaciones, otra explicación es que en ese momento se ensaya el paquete convencional, muy poco adaptado a las producciones muy pequeñas y a la necesidad de compra de insumos constante, así como a las labores culturales casi cotidianas.

Dentro de la producción convencional queda otro grupo: el de los productores grandes (hasta 2500 m²) que deciden continuar con esta producción y no pasar a la producción agroecológica.

Cuando se da el paso a la producción orgánica, emerge otro tipo de productores: con mayor capacidad de inversión producto de las remesas de la migración y o de otras fuentes como la construcción o negocios, de ellos quienes tienen mano de obra familiar van a continuar, en tanto que las mujeres jefes de hogar, que aunque disponen de remesas no tienen suficiente mano de obra, en la mayoría de los casos, aunque no en todos terminan el ciclo del cultivo pero no lo continúan. En otros casos la producción de frutilla se vuelve un aprendizaje que, gracias a la inserción en el mercado de productores de Tambo, les permite pasar a la producción de hortalizas agroecológicas.

¿Quiénes entonces se quedaron?: un tipo de campesinos medios, que mantienen una superficie de frutilla entre 400 a 700 m² sobre una superficie total de 1.5 has, que lograron insertar el cultivo en la lógica de la economía campesina para lo cual la condición sine qua non es contar con mano de obra familiar, los extremos, tanto los muy pequeños como los grandes salieron, anotándose que dentro de estos últimos un importante porcentaje, continúan con cultivos de frutilla convencional.

En el caso de Gualaceo los productores – as de la Mushuk Pakarina y de Octavio Cordero son minifundistas cuyas fincas no llegan a media hectárea de cultivos. De igual manera en estas organizaciones se puede distinguir dos lógicas de producción: aquellos que tienen migración tienen una lógica más extensiva donde priman las producciones de pequeña ganadería principalmente de cuyes y pollos y los que no tienen migración que presentan una lógica más intensiva donde priman las producciones de hortalizas y frutales.

Es importante destacar el caso de Octavio Cordero: intervenciones territoriales fuertes y concentradas permiten que la mayoría de los productores de la parroquia sean agroecológicos, la propuesta agroecológica aquí se ha visto potencializada y la parroquia mismo goza ya de un prestigio de producción agroecológica creándose una situación nueva en relación a los productores de las otras dos zonas que no tienen una continuidad territorial y donde los productores agroecológicos son todavía una minoría.

En conclusión los productores agroecológicos son productores-as minifundistas, que retienen mano de obra encontrándose en ellos menos migración internacional y por tanto en capacidad de desarrollar sistemas productivos intensivos y exigentes en mano de obra (en especial frutilla).

De cadenas largas y convencionales a cadenas cortas

De las 5 organizaciones la que mejor permite el análisis de cadenas es la experiencia de la Asociación Jatun Cañar. Efectivamente la comercialización de frutilla se desarrolla entre estas dos lógicas: cadena larga e integrada a circuitos comerciales convencionales (frutilla del norte) y cadena corta sin intermediación integrada a circuitos alternativos⁴

La asociación de frutilleros transita en ocho años desde una situación de producción convencional, compitiendo con la frutilla del norte también convencional y con un circuito de comercialización largo hacia una situación de producción orgánica con una comercialización que se ubica en circuitos de comercialización cortos y agroecológicos.

En efecto la frutilla denominada “del norte” cuya producción se encuentra mayormente en Sangolquí y Ambato, está caracterizada por

4 Fuente: Cecile Renou. Articulación entre cadena productiva y organización de productores. El caso de la asociación de frutilleros de El Tambo Cañar en Ecuador: promotor y garante de la calidad específica del producto

grandes extensiones de cultivos, con tecnología convencional, que permite costos de producción bajos y donde además se produce la mayor cantidad de plantas de frutilla.

Esta frutilla está comercializada vía plataformas de redistribución al por mayor (mercados municipales mayoristas o centros de acopio de supermercados) desde donde se distribuye a intermediarios al nivel nacional y a fábricas de transformación industrial (mermeladas, heladerías, panaderías), constituyendo un circuito de comercialización largo en la que participan muchos actores (productor, transportista, mayorista, minorista /restaurante / unidades de transformación /supermercado / minorista ambulante /minorista de mercado / consumidor)

Esta frutilla del norte cuenta con algunas ventajas: los volúmenes y concentración de la producción en zonas de producción facilita el acceso a insumos y el contacto directo con los proveedores lo cual en un cultivo pluri anual de alta inversión inicial constituye una ventaja para disminuir los costos y riesgos de producción, a su vez se beneficia de una cercanía con las principales plataformas de redistribución nacional, que piden cantidades altas a precio bajo, lo cual está adaptada para una producción de "volúmenes" con control de postcosecha estricto, consiguiendo así mercados seguros y constantes en cuanto a volúmenes.

El circulito de comercialización de esta frutilla a pesar de tener una cadena con muchos eslabones de intermediación, logra repartir riesgos bastante equitativamente, sin acumulación de márgenes altos por un solo intermediario y lo realiza en muy poco tiempo entre el momento de la cosecha y la última venta al consumidor.

Sus desventajas: asumen costos altos de poscosecha para mantener una clasificación estricta en 3 calidades con tres precios distintos, la capacidad

de conservación de la fruta es reducida, el sistema de cultivo intensivo no permite un desarrollo del aroma óptimo y por fin por la distancia entre el productor y consumidor tanto física como de la cadena de intermediación no permite valorar una identidad por el origen.

La asociación de frutilleros concluyó que por tener extensiones de tamaño pequeño y repartido en microzonas, no tener volúmenes importantes, no era recomendable competir en esa cadena, por lo que aprovechó a su vez las ventajas comparativas de sabor, frescura, resistencia y valorización del origen territorial para armar su estrategia de comercialización directamente al consumidor o un intermediario, con alta calidad pero volúmenes pequeños. Aunque físicamente se encuentran en los mismos mercados, la frutilla del norte y del Tambo, mantienen precios de venta distintos y el consumidor diferencia los dos productos.

Las ventajas de la cadena corta, son evidentes: el costo bajo de postcosecha puesto que la frutilla local no se clasifica en tres calibres, lo que compensa costos de producción más altos, el valor agregado se reparte entre pocos actores, por tanto el productor se beneficia de buenos precios de venta, el poder adquisitivo de la población es alto debido a las remesas de la migración, y hay proximidad productor - consumidor que facilita la comunicación y promoción de la calidad orgánica de la frutilla así como de su procedencia que redundan en un clima de confianza, lo que se traduce en un precio estable de la frutilla que nunca bajó de un dólar en los 8 años.

Sin embargo algunos cuellos de botella de la cadena corta se evidenciaron: el difícil acceso a insumos de calidad debido a la distancia de proveedores (en el caso de las plantas, los proveedores integran la cadena de frutilla convencional), una alta sensibilidad de las plantaciones al clima y a descuidos de labores culturales, el tiempo de venta





directa del productor es mayor aunque obtenga un mejor precio.

La constitución de una asociación de productores en torno a un solo rubro, siendo una innovación en la región significa un riesgo ya que se observaron muchos cambios en cuanto a los socios activos en la organización, existiendo una entrada y salida constante de socios que no logra sin embargo darle estabilidad, contraria a la tendencia frecuente de la mayoría de organizaciones de mantenerse estáticas o estacionarias en cuanto a número de socios. Esto se ha resuelto por dos vías: por un lado abrir la asociación a distintos rubros productivos, respetando la lógica de los sistemas de producción de la zona con un enfoque agroecológico y por otro aliarse con los productores agroecológicos de hortalizas para intercambiar servicios, por ejemplo la venta de insumos orgánicos que oferta esta última.

Para los productores, la frutilla sigue siendo el segundo rubro de importancia en la generación de ingresos luego de la ganadería. Finalmente el acceso a mercados agroecológicos regionales y alianzas con organizaciones agroecológicas está permitiendo sostener esta organización y actividad.

La pieza final: la organización es garante de la producción orgánica, sus socios manejan el paquete orgánico, por lo que puede ser la oportunidad para asociar a nuevos productores que busquen insertarse en mercados agroecológicos o venderles servicios a los que no tienen el paquete convencional. Esto tiene como condición que funcione el sistema de garantía local y que se organicen localmente mercados agroecológicos. Como logro se puede anotar que se ha creado un grupo estable e impulsor de la actividad de frutilla en Tambo y Cañar con capacidad no solo de brindar servicios a sus socios pero a otros

productores interesados en transformar sus cultivos a la producción agroecológica.

De circuitos de comercialización cortos informales a circuitos cortos agroecológicos y organizados.

La organización Mushuk Pakarina se consolida en gran medida como una organización de productores agroecológicos para la comercialización, y se beneficia de la dinámica del mercado Guayaquil del Cantón Gualaceo logrando diferenciarse de la producción convencional en condiciones ventajosas, cuando antes sus socios solo podían vender de forma ambulante e informal.

El mercado Guayaquil es un mercado que reúne varias características: de un lado moviliza importantes recursos procedentes de las remesas de los emigrantes, que permite que los consumidores locales tengan capacidad adquisitiva y de otro el Cantón Gualaceo es considerado como un polo turístico, con la presencia semanal de turistas locales principalmente de Cuenca, que realizan sus compras en el mercado, teniendo preferencia hacia el espacio de los productores que venden productos libres de contaminación con químicos y agroecológicos.

La asociación de productores agroecológicos Mushuk Pakarina en este espacio ha logrado posicionar la calidad y la relación directa productor – consumidor a través de la valorización del origen territorial de sus productos. En el espacio de comercio libre del mercado Guayaquil, los productores agroecológicos de la Asociación Mushuk Pakarina se identifican con carpas verdes, con mandiles y comercializan los días martes, viernes, y domingo con una presencia masiva los domingos y una participación de 5 carpas con un aproximado de 40 vendedoras. Los otros días hay un promedio de 15 vendedoras en 3 carpas. La organización ha jugado un rol importante en



PIPADAS MEDICINALES NATURALES
RECETA PARA DOLOR VASCULAR, REUMA Y ARTRITIS
100% PLANTAS MEDICINALES
VALOR \$ 0.50 USD



la coordinación del sistema de comercialización. Se arrienda un local para guardar las carpas y se paga una persona para que sea la responsable del armado y desarmado de la carpas, facilitándose así mucho la venta y la accesibilidad de los socios.

Entonces la principal ventaja de acortar la cadena a través de la relación directa productor consumidor, es que el valor agregado se reparte entre los productores agroecológicos organizados, por tanto todos los-as productores de la organización se benefician de los precios de venta mejores. La gestión política para lograr que el Municipio de Gualaceo les reconozca como productores agroecológicos, y el desarrollo de un sistema de garantía local que fortalece la relación de confianza entre productor y consumidor ha sido la clave de su éxito.

Los productores de Octavio Cordero por su parte logran pasar de la venta informal alrededor de los mercados de Cuenca hacia la venta formal y diferenciada en los principales mercados como son el 12 de Abril, Miraflores y Totoracocha a los que se encuentran fuertemente ligados. Estos mercados son espacios regulados por el Municipio de Cuenca, pero la capacidad de gestión está a cargo de las diferentes asociaciones de comerciantes y son las que muchas de las veces toman las decisiones, por lo tanto los productores agroecológicos de la parroquia Octavio Cordero que han logrado posicionarse en estos espacios lo han hecho después de un gran proceso de organización y de incidencia a nivel institucional.

Los productores de las organizaciones de Pie de Ganapa, Bajo Invernadero (hoy Cristo del Consuelo), Comuna Illapamba y la Raya, que se pertenecen a la Asociación de productores Agroecológicos del Austro de igual manera comercializan sus productos en el mercado agroecológico del exCREA y hoy en el Biocentro, que al ser un espacio específico de productores agroecológicos, manejan un

sistema interno de control, cumplen las normas básicas de producción agroecológica, y tienen reconocimiento territorial como productores agroecológicos de la Parroquia Octavio Cordero, características que están plenamente identificadas y valoradas por los consumidores, beneficiándose de los volúmenes y precios de venta justos.

En conclusión aunque la venta directa o los circuitos cortos no son nuevos puesto que antes estos productores de frutas, hortalizas, cuyes, de Gualaceo y de Octavio Cordero, vendían directamente al consumidor al margen de los mercados municipales como ambulantes, en malas condiciones y con bajo poder de negociación, con la propuesta agroecológica y su organización logran implementar espacios de venta directa de productos campesinos agroecológicos.

Es decir las organizaciones logran la estructuración de circuitos cortos organizados por los campesinos como alternativa o contrapuestos a cadenas convencionales largas (caso frutilla) o a cadenas cortas informales.

La organización una condición para la estructuración de servicios a los productores

Una constante en todos los casos es la necesidad de la organización: la organización para la representación y/o aval de productores, negociación con actores, intercambio entre productores, certificación participativa, promoción, captación de fondos y gestión de proyectos, estructuración de servicios y organización de la comercialización para resolver ciertos problemas (transporte, tiempo de comercialización, apertura de mercados).

Las distintas organizaciones empiezan entonces por asumir varias funciones técnicas con acompañamiento de los proyectos: compra-venta de insumos y materiales para la instalación



del cultivo, servicio de microcrédito, compraventa de la frutilla, búsqueda de mercados, promoción para posicionarse con sello de origen y lograr el reconocimiento local de la organización.

Servicio de microcréditos. En la experiencia de las cinco organizaciones se pueden advertir dos formas de hacer microcréditos: la una muy interna, solo crédito y funcional a las necesidades de la producción y por tanto circunscrita a los socios de la organización y la otra una caja de ahorro y crédito, formal con énfasis en la producción pero abierta a socios y donde existe ahorro y crédito. En el primer caso están las organizaciones Jatun Cañar y Mushuk Pakarina y en el segundo están las organizaciones de Octavio Cordero. Los resultados logrados en este campo permiten concluir que en ambos casos tener un esquema de crédito es importante para no desarrollar esquemas demasiado subsidiados en la producción. Los productores están dispuestos a aceptar el servicio. Existe sin embargo mayor fragilidad en los esquemas de créditos internos que en una caja de ahorro y crédito y los resultados económicos así como los impactos son mayores en esta última.

Los resultados de estos microcréditos en el caso de la frutilla demuestran que el servicio de microcréditos reclama un sistema de garantía eficiente y funcionó mejor cuando se asoció microcrédito con comercialización asociativa, por la posibilidad de descontar de la propia venta cuotas del crédito, que cuando se vinculó micro crédito con venta de insumos. Se evidenció también que en el caso de un cultivo nuevo o semi perenne, resultó muy riesgoso vender materiales e insumos a crédito.

El servicio de venta de materiales, plantas e insumos.

La organización de frutilleros en tres años que logra sostener la venta de materiales y los créditos pasó de gestionar la venta de insumos hacia

gestión de información a los productores para la compra a los proveedores, y no la compra venta centralizada, sino ejecutada por parte de los propios productores en aquellos materiales que tienen IVA 12%, quedándose con la venta de insumos que tienen IVA 0 como las plantas, debido entre otras razones a la complejidad del sistema tributario de ese momento y también porque los descuentos conseguidos en la compra al por mayor no compensan el pago de IVA y un mínimo margen de utilidad (10%).

Las razones por las que la Asociación de frutilleros abandona la venta de materiales a pesar de que resultaba realmente rentable son la poca seriedad y distancia de los proveedores que en varias ocasiones intentaron engañar a la asociación y no respetaban los acuerdos, así como la presencia de un mínimo de dos personas una para la compra venta y distribución y otra para la contabilidad.

Si bien se constata que la trabajadora de la asociación logra un manejo eficiente de la actividad, se necesitaba una buena comunicación entre la trabajadora y la asociación para la compraventa de insumos, así como un funcionamiento y reuniones de seguimiento regulares de la organización y en caso de movimiento económico fuerte como el primer año (26000 usd).

De la experiencia de venta de materiales se concluyó que las leyes tributarias y las derivadas de la legalización se convirtieron en un freno y resultaron excesivas para pequeñas estructuras organizativas. En ese momento no existieron mecanismos como el RISE ni tampoco protección para micro empresas asociativas, dándose igual trato que a las empresas, pocos márgenes de ganancia por ser compras pequeñas, etc. así es que se contaba con un escenario legal desfavorable.

A su vez se necesitaba una fuerte coordinación entre el proyecto y la asociación para la entrega

de planes de inversión, la centralización de estos planes y la compra del material, lo que generó una dependencia del proyecto y la asociación no se hizo realmente cargo de este servicio. Siendo un cultivo nuevo sobre todo en la primera y segunda fase es el proyecto el que realiza el rol de asistencia técnica y maneja los planes de inversión y no la asociación. Es en la tercera fase que se busca formar promotores que realicen esta actividad, que evalúen las necesidades de cada productor en el campo se hayan las recomendaciones.

Si bien el servicio de venta de insumos para la producción estuvo asociado a la asesoría técnica del proyecto, no se encontraba las competencias en la propia asociación. Es únicamente en la tercera fase cuando ya se tuvo suficiente experiencia por parte de los propios productores que el rol del proyecto cambia hacia un rol más capacitador y de transferencia antes que de asistencia técnica. Siendo el principal eje de trabajo la producción agroecológica y la comercialización, en la actualidad han visto la necesidad de ampliar los servicios como: venta de semillas e insumos, micro crédito, gestión y ejecución de proyectos, pero sin perder la unidad ni el control, es así que toda iniciativa pasa por la aprobación y manejo de la organización.

La asociación Mushuk Pakarina también emprende la iniciativa de instalar una tienda de insumos para la producción agroecológica facilitando la accesibilidad de los socios a semillas, abonos, medicamentos veterinarios, herramientas. Esta iniciativa permite por un lado conseguir semillas e insumos de calidad a mejores precios y al mismo tiempo evitar la dependencia de los productores hacia los almacenes que distribuyen los insumos y semillas sin garantía alguna. Esta tienda funciona en la ciudad de Gualaceo, en el local de la sede que a su vez sirve como bodega y oficinas de la organización. Se relaciona directamente con los promotores.

Las organizaciones de Octavio Cordero asocian la venta de insumos a la Asociación parroquial y va directamente relacionada con los promotores que realizan la asistencia técnica a las fincas.

Gestión y ejecución de proyectos

Por último 4 de las 5 organizaciones se encuentran ejecutando proyectos productivos financiados por organismos públicos (MIES, Junta parroquial) o privados, desde las propias organizaciones, llegándose incluso a invertir el esquema siendo ahora las organizaciones las que contratan el apoyo técnico de las ONGs lo que demuestra el incremento indudable de sus capacidades de gestión.

La organización, para la comercialización individual y eventualmente asociativa

Existen dos organizaciones que ensayan venta asociativa con niveles distintos: la asociación de frutilleros de Tambo y Cañar y la Asociación de productores Cristo del Consuelo de Octavio Cordero.

Aunque la venta de frutilla individualmente a cargo del productor representa el 90% de la venta total de la frutilla de la Asociación, un 10% corresponde a la venta asociativa. Esto ha significado un aprendizaje, dentro de una práctica generalizada en Cañar de venta de las producciones locales a intermediarios. La mayoría de los productores al empezar el cultivo de frutilla tuvieron que relacionarse con nuevos tipos de mercado, a establecer contactos lo cual obliga a superar una cierta timidez. En la asociación encuentran otras personas con las que comparten como posicionarse en estos espacios de venta.

Esta comercialización asociativa tuvo las siguientes estrategias: Se plantea una estrategia de





promoción y valorización territorial (origen, sabor, calidad orgánica) para facilitar la diferenciación de la frutilla del norte, a través de la venta de fundas con el logotipo de la asociación. Aquí se desarrolla una marca y se participa en eventos y festivales de promoción. Por este mecanismo, la frutilla del Tambo Cañar se posiciona en el mercado local y llega a sustituir a la frutilla del norte, generando una relación de confianza consumidor productor. La funda además distingue, les da confianza e identidad.

La organización también se plantea alianzas con los gobiernos locales lo cual les permite posicionar su producción, consiguen un estatuto especial en los espacios de venta municipales como mercado de productores agroecológicos, hacen valer una garantía frente al consumidor por el soporte brindado por el municipio y consiguen privilegios en el espacio de venta: carpas, mejor ubicación. La asociación permite además mantenerse en alerta en caso de defensa de los intereses de los productores. La asociación gana poder y legitimidad en la medida en que logra mantener estas alianzas, pero puede tener ciertos riesgos cuando la asociación no logra cumplir los acuerdos establecidos o cuando el gobierno local intenta instrumentalizarla.

Con el proyecto ICCO se desarrollan nuevas estrategias: intercambios entre productores agroecológicos de distintas zonas y mercados, ferias de promoción de la producción y visita de consumidores a las fincas agroecológicas.

La comercialización asociativa jugó un rol complementario a la venta individual, pero resultó importante porque mediante la comercialización asociativa la organización de productores construye nuevos equilibrios con otros actores de la cadena con los que no se relacionaría de otra manera. A su vez para cadenas cortas la comercialización

asociativa no suplanta la venta individual sino sirve de válvula de seguridad en caso de tener excedentes.

En caso de productos perecibles y de pocos volúmenes como la frutilla debe haber cercanía entre el lugar de acopio y el lugar de transacción comercial para evitar costos prohibitivos de transporte, mayor flexibilidad en las entregas y evitar desperdicios por manipuleo.

Si los volúmenes son muy pequeños la comercialización asociativa no genera un ingreso sino representa un costo, por lo que este tipo de comercialización fue más una estrategia para lograr reconocimiento, establecer alianzas estratégicas, anticipar posible saturación de los mercados locales y desarrollar capacidades de venta. Se pudo mantener gracias a los otros servicios como la compra venta de materiales y plantas con lo que se cubrió los gastos del servicio asociado de comercialización.

Debe haber flexibilidad del comprador en cuanto a volúmenes a entregar desde la asociación y de preferencia en mercados más informales que no requieran facturación en un primer momento o nichos de mercado específicos con poco nivel de intermediación. Se debe asegurar una constancia en la calidad requerida y en los días de entrega, con plazos de pago razonables. En los mercados convencionales piden condiciones y precios que no siempre justifican el esfuerzo del productor y de la asociación (requisitos altos en cuanto a selección de la fruta que generan desperdicios, los volúmenes son altos pero los días de entrega no son fijos, los precios son bajos, no reconocen la calidad y los plazos de pago son grandes) y generan riesgos y pérdidas para la organización.

No se pueden establecer alianzas estratégicas cuando existen demasiadas divergencias



políticas entre gobierno local y organización de productores. La organización debe establecer alianzas a su alcance, si su área de influencia es local, no debe establecer alianzas directamente a un nivel más amplio. Es mejor insertarse en una red de organizaciones de mayor nivel para trabajar temas de cabildeo a nivel regional o nacional. Es importante respetar las escalas de intervención.

En el caso de la asociación Cristo del Consuelo, su tamaño pequeño puesto que la organización está compuesta por siete miembros, cuatro mujeres y tres hombres, con gran cohesión social son los factores que ha permitido la comercialización asociativa.

La producción y manejo de frutales caducifolios y nativos agroecológicos: aporte a la intensificación y diversificación de las fincas, minimización de riesgos climáticos e incremento en los ingresos de las familias.

La dinámica de intensificación y diversificación agroecológica de las fincas permitió optimizar y/o maximizar sistemas de producción, mano de obra, mercado e ingresos. Esta intensificación y diversificación corresponde en nuestros casos al aumento de la producción de hortalizas, frutas andinas, cuyes y otras producciones. Esta intensificación y diversificación nace y contribuye a la propuesta agroecológica y a la propuesta de venta directa en ferias.

Con los proyectos ICCO y de la UE la propuesta productiva tiene como eje el desarrollo de frutales dentro de la finca y responde a dos objetivos básicos: aportar a conservar la agro-biodiversidad de la finca y contar con un rubro productivo remunerador en el mercado que mejore sus ingresos. Se cuenta para ello con el antecedente de que en Tambo y Cañar ya se había iniciado la introducción de la frutilla y en el caso de Gualaceo

y Octavio Cordero y se encuentran los dos tipos de frutales: caducifolios y andinos. Los caducifolios, que fueron introducidos hace aproximadamente 25 años por organismos de apoyo, con el propósito de diversificar las fuentes alimenticias, son parte de la gran mayoría de las unidades de producción y se han adaptado bien a las condiciones climáticas andinas, así las especies de manzana y ciruelas se han adaptado en las zonas altas, mientras que especies de durazno se adaptaron en los valles con climas más templados.

En cuanto a los frutales nativos si bien se encuentra una diversidad de frutales como el tomate de árbol, la mora, el babaco, el pepino, la granadilla, la uvilla, el taxo, etc., hasta ahora no lo han considerado como una fuente de ingresos, dándoles poca importancia que se manifiesta en el hecho de que lo tengan sembrado en las huertas en forma dispersa y sin manejo. Con el proyecto se potencializa el cultivo de frutales tanto para la alimentación así como para el mercado, pues existe una demanda creciente de estas especies en el mercado.

En el año 2008, los ingresos de los socios de la asociación Mushuk Pakarina, por concepto de venta de producciones en el mercado demuestran ventas promedio anuales (por vendedor-a) de 574 usd, en tanto que en el 2009 se tiene un incremento a 806 usd. De éstos el porcentaje mayor de ingreso es por venta de hortalizas (68% en los meses de marzo a junio y 75% en los meses de junio a diciembre), seguido de los frutales (16% entre marzo y junio y 12% entre junio y diciembre) y otros que comprende los ingresos por la venta de leche, huevos criollos, plantas medicinales y subproductos de la chacra como, frejol, habas, arveja, papas, quesillos (15% entre marzo y junio y 13% entre junio y noviembre). Estos indicadores reflejan una estacionalidad de las ventas, notándose un incremento de las ventas de frutales en los meses propios, aunque en ambos períodos el rubro de mayor ingreso corresponde a

las hortalizas.

Conociendo que las condiciones climáticas juegan un rol determinante en los resultados económicos de la producción de caducifolios, la posibilidad de que la finca introduzca una mayor cantidad de frutales nativos, ayuda a minimizar los riesgos climáticos y a contar con ingresos estables y constantes a lo largo del año. Así de los datos recabados entre 2008 y 2009, en el 2008 el ingreso por frutales fue del 15.87% del total vendido (año mas seco) y en el año 2009 se ve disminuida al 11.7% (año mas lluvioso), en tanto que la producción de hortalizas tuvo condiciones climáticas favorables en el año 2009 que fue de mayor precipitación.

A su vez en el año 2009 donde la productividad de los caducifolios se ve afectada por las intensas lluvias (baja a 30%), dicha productividad fue compensada con frutales nativos (70%), demostrándose la importancia de los rubros de frutales tanto caducifolios como nativos dentro del ingreso.

En la época de producción de caducifolios que comprende desde el mes de enero hasta abril la venta de frutales caducifolios corresponde aproximadamente al 70% y el 30% corresponde a los ingresos por venta de frutales andinos. A partir del mes de mayo hasta julio es época en la que los caducifolios disminuyen su productividad, el rubro de ingresos de frutales se invierte correspondiendo el 80% de los ingresos a la venta de frutales nativos y el 20% a la venta de frutales caducifolios de especies de producción tardía. A partir del mes de julio el ingreso por el rubro "frutales" corresponde únicamente a la venta de frutales nativos.

Otro ejemplo que prueba la importancia de la agro-diversidad de la finca para hacer frente a la variabilidad del clima es en relación a las variedades de frutales: la época de sequía provoca disminución en la producción de reinaclaudias y

santa rosa, pero es favorable para la producción de manzana. Según los productores, el año 2009 que fue seco ha permitido una cosecha de reinaclaudias y santa rosas inferior a la de años anteriores, pero en cambio han conseguido una elevada producción de manzana y durazno.

Por otra parte, la contribución al ingreso monetario agrícola de la venta de frutales caducifolios en Gualaceo permite hasta duplicar los ingresos. Los productores con menores producciones obtienen 20 a 25 dólares por semana por la venta de hortalizas. Al combinar con frutales el ingreso sube a 30 y 35 dólares, o sea entre un 25 a 40% más. En tanto que los productores con mayores producciones de caducifolios, el incremento puede llegar hasta un 150%.

Si bien en las fincas de Gualaceo los frutales nativos andinos ya mencionados, tienen un nivel inferior en cuanto a superficie plantada en comparación con los caducifolios, es necesario mencionar la importante contribución al ingreso, gracias al buen precio que pueden conseguir en el mercado. Por ejemplo; cinco tomates de árbol cuesta \$ 1,00, un babaco grande llega a costar hasta 1,50 dólares o un pepino dulce grande cuesta hasta 0.5 dólares, una libra de mora cuesta \$ 1,25. Algunos productores manifiestan que la producción de tomate de árbol, babacos y mora, les permite soportar la baja de ingresos provocado por la disminución en la producción de hortalizas debido a la sequía.



La frutilla agroecológica: segunda fuente de ingresos agropecuarios en Cañar y Tambo⁵

En 2007 se realizó un estudio de la importancia del cultivo de frutilla orgánica en las economías de familias migrantes y no migrantes de Sisid, con 10 familias, 5 corresponden a familias de migrantes y 5 sin migrantes.

Tanto los productores de frutilla con familiares migrantes como los sin migrantes poseen igual cantidad de terreno en términos absolutos, con superficie mínima de 0.75 ha. y máximo de 4.3 ha. De un promedio de finca de 1.5 ha. para cultivos se destina 0.3 ha. que representa el 19% de la superficie, para pastos se destina 1.2 ha aproximadamente el 81% de la superficie.

La producción agrícola tradicional que se cultiva, se destina básicamente para la seguridad alimentaria o autoconsumo familiar. Sin embargo debido a la disponibilidad financiera los productores de frutilla con familiares migrantes implementaron la frutilla en una superficie promedio de aproximadamente 509 m²., en tanto que los productores no migrantes la superficie fue de aproximadamente 209 m².

Para estos productores de frutilla, la mayor fuente de ingresos monetarios para la economía familiar viene de las actividades no agropecuarias, principalmente de la migración a los EE.UU. y de la construcción (albañiles locales), y los ingresos de la producción agropecuaria representan alrededor del 20% de los ingresos monetarios totales. Aunque la ganadería es la principal fuente de ingresos dentro de la finca, la frutilla y hortalizas son los únicos rubros de producción agrícola permanente que generan importantes ingresos monetarios alcanzando un ingreso monetario agrícola de

USD 1523 que representa el 61% del total de los ingresos agrícolas de USD 2513 anuales. El 11% de ingresos proviene de la producción de hortalizas y es importante para aquellas familias en que los ingresos de la migración son mínimos o insuficientes para la mantener gastos del hogar. De esta forma los ingresos monetarios provenientes de la frutilla y hortalizas representan el 72% de los ingresos agrícolas.

La producción de hortalizas agroecológicas: un ejemplo de intensificación agroecológica en Octavio Cordero que apoya al incremento de ingresos de las fincas

Las organizaciones de productores de Octavio Cordero a su vez nos presentan la importancia de la intensificación del rubro hortalizas agroecológicas. De un seguimiento a las ventas en 9 meses en el grupo Cristo del Consuelo que realiza venta asociativa se concluye que el grupo obtuvo en este período USD. 5762, con una venta media mensual de USD. 640 que representa un ingreso promedio por familia de USD. 91,0 mensuales. Los ingresos máximos por la venta de productos agropecuarios alcanzan a 1500, y el mínimo a los USD. 400. La intensificación de la producción de hortalizas es muy importante, y la diferencia de ingresos corresponde a los productores con mayor superficie de pastos que tienen mayores ventas o ingresos de los productos lácteos que a su vez se corresponde con familias con miembros migrantes.

En los meses de verano las condiciones del clima favorecen para la producción de hortalizas y los ingresos se incrementan por este rubro de producción (septiembre - diciembre), mientras que en la época de invierno la producción de hortalizas es afectada con la consecuente reducción de los ingresos pero en cambio la producción de lácteos (leche y quesillos), se incrementa, favorecido por las precipitaciones del invierno (enero - abril).

⁵ Estudio de caso: La importancia de la producción de frutilla en los sistemas de producción de migrantes y no migrantes en la comunidad de Sisid, se articuló con el trabajo de sistematización de la experiencia de Migración en la comuna de Sisid para la convocatoria del grupo Chorlaví- Chile - 2007.



Evolución de las ventas-ingresos del grupo cristo del consuelo septiembre 2008-mayo 2009. (Usd).

	SEP.08	OCT.08	NOV.08	DIC.08	ENE.09	FEB.09	MAR.09	ABR.09	MAY.09	TOTAL
Ma. Paredes	285	282	236	152	115	118	94	83	123	1489
Daniel Puma	151	156	151	125	187	151	223	172	95	1410
Manuel Jara	43	57	90	87	66	54	111	68	98	672
Nativ. Campos	81	69	112	65	72	106	59	30	66	660
Felix Campos	42	65	93	97	106	74	31	29	92	628
Norma Paredes	9	17	99	97	60	89	69	57	46	543
Rosa Bonete	14	0	47	25	48	67	41	38	79	359
Grupo Total	626	646	828	649	653	659	627	477	598	5762

Detalle de las ventas de los productos agropecuarios, por productor. Grupo cristo del consuelo. Octavio c. Sept. 2008-Mayo 2009. (Usd).

	HORTLZ.	%	FRUTAS	%	LACTEOS	%	CUYES	%	POLLOS	%	TOTAL
Ma. Paredes	799	54	30	2	566	38	43	3	52	3	1489
Daniel Puma	435	31	30	2	619	44	100	7	226	16	1410
Manuel Jara	488	73	15	2	159	24	10	1	0	0	672
Nativ. Campos	265	40	15	2	249	38	66	10	65	10	660
Felix Campos	230	36	15	2	94	15	197	31	105	16	641
Norma Paredes	336	62	15	3	150	28	39	7	3	1	543
Rosa Bonete	288	80	15	4	0	0	40	11	16	4	359
Grupo Total	2841		135		1838		494		466		5774
Porcentaje %	49		2		32		9		8		100

En cuanto a los principales rubros que aportan a este ingreso están las hortalizas alcanzando el 49% de los ingresos de la finca en tanto que la venta de productos lácteos es el segundo rubro en importancia con un 32% de los ingresos agropecuarios, y entre pollos y cuyes se alcanza un 17%; las frutas en este grupo solo alcanzan un 2%.

Las condiciones climáticas de los años 2007-2008 y 2009, fueron perjudiciales para la producción de frutales, especialmente de caducifolios, con la presencia de inviernos prolongados que incide una floración prolongada y no estacional causando problemas en el manejo sanitario; sin embargo la cosecha para el año 2010 se ve favorecida por las condiciones de sequía que se presentaron a finales del año 2009.

Ensayos post cosecha y transformación de frutas generan valor agregado pero son poco difundidos.

En la zona de Gualaceo en épocas de producción de frutales caducifolios cuando las condiciones climáticas son ideales en el mercado existe una sobreoferta, esto ocasiona que pierda valor llegándose a vender una funda de 2 kg, de manzana a \$ 0,50 centavos de dólar lo que determina que no es conveniente vender la fruta, en muchos de los casos se pierde, ante ésta se ve la alternativa de transformar o buscar sistemas de almacenamiento.

Con este antecedente las mujeres de la comunidad de Maripamba integrada por 17 familias socias de la organización realizaron prácticas de deshidratar las frutas de la finca a través de procesos artesanales aprovechando la energía solar.

La inversión para realizar la actividad fue aproximadamente \$ 1.200 dólares que se invirtieron en compra de un secador solar artesanal, varios utensilios de cocina, etiquetas, mesas metálicas, envases para almacenar el producto, etc. el grupo se encargó de conseguir un local adecuado y la materia prima que es la fruta. Se realizó un proceso constante de capacitación hasta obtener el producto ideal. Debido a que no existe mucha diversidad de frutas andinas, ni disponibilidad durante todo el año para hacer una actividad constante, se complementó con frutas tropicales que gustan a los consumidores como guineo orito, mango, piña y papaya con muy buenos resultados.

El tiempo de secado está en función de la radiación solar cuando hay días de sol la fruta se seca en 3 a 4 días y está lista cuando tiene una consistencia seca flexible, cuando se pasa de este tiempo se puede secar demasiado provocando

un endurecimiento del producto y pérdida de volumen. Se ensayaron dos formas de presentación: picado fino que consiste en picar toda la fruta deshidratada y mezclar antes de empacar, y una presentación con pedazos de fruta más gruesa en la que se empaca pedazos sin picar de fruta sean este mango o papaya.

Como se trata de un producto nuevo se promocionó el producto a través de la degustación en varias ferias (Cuenca, Gualaceo, El Tambo, Octavio Cordero), demostrando distintas formas de consumir como producto asociado a otras bebidas (yogur). También se diseñó la etiqueta con su respectiva marca, la envoltura y se estandarizó el peso y volumen.

En cuanto a la tecnología se probó distintos secadores solares. El primer diseño del secador solar dificultaba el secado por cuanto había que estar rotando las cajas de fruta; se diseñó un nuevo secador para evitar este problema. El secado al sol garantiza un producto libre de contaminación, lo que no ocurre con el gas que usan experiencias similares.

La actividad da una rentabilidad del 100%, como se demuestra en el siguiente cuadro de costos:



Rentabilidad

INVERSIÓN		PRODUCCIÓN			
RUBROS	COSTO	PRODUCTO TRANSFORMADO	CANT	PRECIO	INGRESO BRUTO
1 manzana	0,15				
1 mango	0,2	FUNDAS FRUTA DESHIDRATADA	4	0,5	2
2 guineos orito	0,1				
4 higos procesados	0,3				
2 etiquetas	0,02				
2 funda plástica	0,01				
Mano de obra	0,22				
Total	1.00				2.00

El grupo de mujeres continúa con la elaboración del producto por la rentabilidad que genera y que se puede complementar con las múltiples tareas de la finca. En el mercado de Gualaceo hay consumidores que preguntan por el producto porque lo consideran bueno y saludable y existe una demanda creciente en tiendas de economía solidaria como Camari / Feep, La pampa, COOPERA. La experiencia ha sido visitada por grupos de otras provincias considerándole como una iniciativa microempresarial artesanal rural y comunitaria nueva en la zona

Almacenamiento. En cuanto al almacenamiento se rescataron prácticas ancestrales de guardado de frutas en las mismas zonas como son en cajas de madera y cartón, cuartos oscuros, vasijas. Se probó guardar la fruta en cajas de madera de pino diseñadas en compartimentos con su debida ventilación en las que se colocó la fruta y luego cubierta con papel, a esto se adicionó una fuente de humedad a través de un envase con agua colocado en la parte inferior de la caja. Un segundo ensayo se realizó en cajas de cartón en las que se colocó la fruta con unas envolturas de papel húmedo y luego en una funda de plástico

con sellado hermético sin ventilación.

Los resultados demostraron que mediante este sistema las frutas se conservan hasta 90 días, el sistema es fácil de realizar, la humedad que se impregna al papel favorece a la fruta para que no se deshidrate, a su vez la pudrición se puede controlar al poner a cada fruta en envoltura de papel, aunque demanda de más tiempo para realizar la envoltura de cada fruta. El porcentaje de pudrición de acuerdo a la variedad varió entre el 10% Royal Gala, un 20% en la Ultra Red Delicious y el 30% en la Red Delicious.

Aunque los resultados fueron positivos su réplica no fue la esperada, en gran medida porque las cajas de madera tienen un costo extra para la construcción, además conseguir la madera de pino representa un problema, y puede resultar demasiado grande o pequeña para una familia. El sistema de cajas de cartón resulta ser más fácil de conseguir, su costo no representa una alta inversión, y los materiales se pueden conseguir fácilmente en la finca y la han replicado varias familias que disponen de producción alta.

Costos de producción mayores de las producciones agroecológicas vs producciones convencionales más baratas.

Frecuentemente se considera que la producción agroecológica tiene costos de producción más altos que la orgánica. De igual manera se plantea la interrogante de si la productividad del trabajo en sistemas de producción agroecológicos es superior o inferior a la de sistemas convencionales, incluyendo tiempo de comercialización directa y si remunera bien el trabajo familiar entre otras razones por el empleo mayor de mano de obra, el tiempo fuerte de comercialización y precios no remuneradores.

A continuación se presentan los casos de frutilla y lechuga donde se demuestra que si bien puede tener costos más altos de mano de obra la remuneración del trabajo es superior en la producción agroecológica que en la convencional, y el tiempo de comercialización compensa mejores precios

Análisis económico de la producción de frutilla.

La producción de frutilla orgánica es de alta rentabilidad en condiciones campesinas de pequeños productores.

El costo de la Inversión Inicial para el cultivo de frutilla es de USD. 4,00 por m² que incluye: preparación del suelo, formación de camas, sistema de riego, acolchado plástico, plantas, siembra, cercado. Una parcela de frutilla de 750 m²., en los primeros seis meses de producción, cubre la inversión inicial y posterior tiene un ingreso bruto mensual de USD. 640. Se obtiene una relación Beneficio / Costo, del 22% en el primer año.

Los costos de producción de la frutilla orgánica se dividen en: costos de mano de obra que representan el 91% de los costos operativos puesto

que el cultivo de frutilla demanda gran cantidad de mano de obra para las labores de poda de hojas-deshierba, fumigación con sales de cobre y Biol, cosecha y comercialización. Los insumos (uso de sales de cobre contra pudriciones), representan el 6%, divididos en el costo del Biol elaborado en la finca representa el 2% y las sales de cobre el 4%. Los costos de embalaje y transporte representan el 3% de los costos de producción, el 2% en embalaje (fundas plástico de libra) y el 1% en transporte. El costo del transporte es relativamente bajo en relación al "precio alto" del producto USD. 1,00 libra, el costo de transporte de un quintal (100 libras), es de USD. 0,45.

El uso de biotecnologías al alcance de los pequeños productores (bioles, compost), permite la alta rentabilidad y valoración por día de trabajo. Un día de trabajo aplicando biol al cultivo de frutilla genera al productor un valor o ingreso de USD. 136 (136 libras). El uso del biol (aplicación foliar), con frecuencia semanal incrementa la producción en 30%, éste valor se puede elevar fácilmente en la misma proporción o más, si realizamos fertiriego con biofertilizantes (bioles y té orgánico).

El uso frecuente (semanal) del biofertilizante biol, permite a los productores recuperar la inversión en el primer año de producción, con rendimientos de 11 libras por m². /año, que son superiores a la frutilla convencional.

El valor del día de trabajo (costo de oportunidad), en el cultivo de frutilla es de USD. 18.48 Este valor es solamente comparable con el costo de oportunidad en la construcción USD. 20 /día.

La producción de frutilla orgánica demanda gran cantidad de mano de obra familiar, 750 m². de cultivo de frutilla, genera "una plaza de trabajo" a tiempo completo (214 días en el año), con una inversión inicial de USD. 3000.



El precio de venta al consumidor de frutilla orgánica nunca bajó de 1.00usd/lb. Cuando la frutilla convencional baja hasta 0.30usd/libra.

Relación económica de la producción de hortalizas (lechuga) agroecológicas y convencional.

Para ilustrar el impacto económico de la implementación de sistemas de producción agroecológicos y venta directa estudiamos el caso de una parcela de 200 m², que es representativa al tamaño de los huertos hortícolas de los productores.

Costos de mano de obra

Aplicación de insumos. La producción agroecológica utiliza como insumos el abono orgánico líquido bioestimulante llamado biol (estimulante de las funciones metabólicas y

defensas de las plantas), en aplicaciones foliares con una frecuencia cada 15 días (8 aplicaciones a un costo de 24 usd), por ciclo de cultivo. La producción convencional utiliza insecticidas sintéticos en aplicación foliar y al suelo para el control de insectos en un número de 3 aplicaciones por ciclo (a un costo de 9usd), por lo que la producción agroecológica demanda un 7.25% mas mano de obra para la aplicación de bioinsumos biol que la producción convencional.

Costos de insumos

La producción agroecológica se sostiene por la alta utilización de materia orgánica compost (50 sacos, 180 USD), con un incremento del 150 % en costos frente a la convencional (20 sacos, 72 USD)

La utilización del biol en la producción agroecológica representa un valor de 1 % de los

Costos de Mano de Obra

RUBRO	AGROECOLOGICO	CONVENCIONAL
MANO DE OBRA	Jornales para aplicación de insumos 3 ciclos producción/año USD	Jornales para aplicación de insumos 3 ciclos producción/año
Preparación de suelo	72	72
Siembra	24	24
Deshierba (2)	24	24
Riego	42	42
Aplicación biol	24	-
Aplicación de insumos químicos	-	9
Cosecha	12	12
Comercialización	24	24
TOTAL (a)	222	207
PORCENTAJE	107.25%	100%

Costo de Insumos

INSUMOS	Insumos 3 ciclos producción/año producción agroecológica (USD)	Insumos 3 ciclos producción/ año producción convencional (usd)
	USD	USD
Plantas	72,96	72,96
Abono (compost)	180	
Abono (gallinaza)		72,0
Biol	4,8	
Control insectos suelo (1 aplicación)		3,0
Siembra y desarrollo control de insectos (1 aplicaciones)		3,0
Control de enfermedades (1 aplicación)		3,0
Fertilizantes (urea+magnesamol)		41,9
TOTAL (b)	257,76	195,9
PORCENTAJE	131.57%	100%

Costo de Transporte

RUBRO	AGROECOLOGICO	CONVENCIONAL
Transporte	30	30

costos totales de la producción agroecológica, en tanto que en la producción convencional, la utilización de fertilizantes, representa el 10. % de los costos totales de la producción.

La producción orgánica utiliza como fuente de nutrición el compost (materia orgánica descompuesta), mientras que la producción convencional, utiliza pollinaza (materia orgánica no descompuesta), lo que provoca un hábitat favorable para el desarrollo de insectos y además

no hay disposición los nutrientes en el suelo para la asimilación de las hortalizas que son de ciclo corto (3 meses) lo que obliga al agricultor la aplicación de fertilizantes e insecticidas sintéticos al momento de la siembra.

La producción agroecológica tiene un incremento de los costos en insumos del 31.57 % incluido la materia orgánica (compost) debido principalmente a que las fincas agroecológicas de nuestras zonas no logran producir el abono suficiente (poca



Costos totales

RUBRO	AGROECOLOGICO	CONVENCIONAL
TOTAL a+b+c	509,76	432,91
Porcentaje	117,75	100,00

LECHUGAS COSECHADAS de 3 ciclos de producción/ año	AGROECOLOGICO		CONVENCIONAL	
	PRECIO. VENTA UNIT. USD	INGRESOS NETO USD	PRECIO. VENT. UNIT USD	INGRESOS NETO. USD
3648	0,3	1094	0,25	912

70

capacidad de terreno para tener animales) y lo tienen que importar o comprar.

Costo de transporte

El costo de transporte es igual para la producción convencional como para la agroecológica (30 usd por 3 ciclos)

Los costos totales de mano de obra, insumos y transporte permiten concluir que la producción agroecológica tiene costos mas altos en un 17.75% en relación a la producción convencional.

Ingresos vs egresos.

Aunque los costos de producción son más altos en cambio los ingresos son mayores en la producción agroecológica. Así una lechuga agroecológica en venta directa cuesta 0.25USD, y en la venta a intermediarios su precio es todavía menor a 0.15 USD. Considerando los 3 ciclos de producción en una superficie de 200 metros en el año tenemos 3648 lechugas cosechadas a 0.3 en la producción agroecológica un ingreso mayor (1094) en la producción convencional (912)

A su vez si comparamos ingresos con egresos, la producción convencional es 18.05 mas baja que la agroecológica, la rentabilidad supera en dos puntos a la convencional

Valor día trabajo en cultivo de hortalizas (lechuga).. En la venta directa agroecológica el valor del día de trabajo (costo de oportunidad), es de 29.07 y para la producción convencional de 26.52 USD. Esta diferencia representa un incremento del 9.61% a favor de la producción agroecológica.

En la producción convencional cuando su venta es indirecta, el valor día trabajo es de 12.42 UDS, muy inferior al día de trabajo por venta directa de los productores agroecológicos (29.07 USD). Esto significa un incremento del 134.05 %.

Comparación costo día de trabajo producción agroecológica y convencional

VALOR DIA TRABAJO USD	AGROECOLÓGICO	CONVENCIONAL
	29,07	26,52
	109.61%	100%

Ensayo de evaluación comparativa de cadenas de hortalizas y frutas

	Cadena convencional Col San Joaquín -Guayaquil	Cadena Col orgánica con venta directa Octavio Cordero Cuenca	Cadena Frutilla convencional San Pablo-Quito (San Roque)	Cadena Frutilla orgánica con venta directa Cañar-Cuenca
Precio productor (\$/u)	0,1	0,5 (x5)	0,4	1 (x2,5)
Precio consumidor (\$/u)	0,5	0,5	1,5	1 (-33%)
Participación productor en precio (%)	20%	100%	26%	100%
Organización social Empleos y Servicios	No	Semillas e insumos	No	Plantones e insumos
Distancia mercado (km)	255	Mercados	80	Mercados
Diversificación productiva	Baja	Certificación	Baja-Media	Certificación
Calidad orgánica	No	20	No	≤75 (90% ≤15 km)

Comparación Rentabilidad producción agroecológica y convencional

	AGROECOLOGICO					CONVENCIONAL				
	*Ingresos usd	Egresos usd	Saldo usd	Rentabilidad	Costo de producción por unidad	*Ingresos usd	Egresos usd	Saldo usd	Rentabilidad	Costo de producción por unidad
Producción	1094					912				
Costo de mano de obra		222					207			
Costo de insumos		257,76					195,9			
Costo de transporte		30					30			
	1094	509,76	584,64	0,16	0,14	912	432,91	479,09	0,13	0,12
Rentabilidad				14,7%	100				10,7%	100



2.2. IMPACTOS DE LA AGROECOLOGÍA Y VENTA DIRECTA EN LAS AGRICULTURAS FAMILIARES Y TERRITORIOS RURALES

2.2.1. Impacto de la agroecología y venta directa en la sostenibilidad económica de las agriculturas familiares y territorios rurales.

Se mejoran los ingresos de las familias campesinas minifundistas:

La venta directa al consumidor permite mejorar el precio al productor por la calidad "campesina" y/o "orgánica". Por la eliminación de los intermediarios, existe un aumento significativo del precio al productor, muchas veces, sin aumento de precio al consumidor. En las ferias agroecológicas constatamos un precio al productor 30% más elevado. Por ejemplo el pollo de campo orgánico tiene un precio al productor de 2usd/lb frente al pollo de granja de 1.2usd/libra, igual ocurre con los huevos de campo que se venden en 0.25usd/lb, frente al huevo de granja que se vende en 0.10usd/lb., la lechuga se vende a 0.25 cuando la venta al comerciante es de 0.15, la col se vende hasta 0.50 cuando en San Joaquín se vende a 0.10.

Sobre todo por el achicamiento de la cadena y recuperación por el productor de la utilidad de los comerciantes, muchas veces se duplica y hasta quintuplica el precio al productor.

Se aseguran mejor los ingresos y la tesorería de las familias minifundistas a lo largo del año y disminuye el riesgo

La agroecología y venta directa semanal en los mercados estimulan la diversificación productiva, la planificación agropecuaria, producciones más intensivas y permanentes de hortalizas y animales menores de alto valor agregado, que garantizan

ingresos y tesorería semanales de las familias (al contrario de sistemas de producción más estacionales orientados a la producción de papa y/o granos). Se disminuye por lo tanto el riesgo para estas familias.

Como se ha visto en los cuadros de seguimiento del grupo de Cristo del Consuelo, las familias consideradas, con pocas o muy pocas tierras venden entre 15 y 150 \$usd por semana (680 a 7800 \$usd/año) en sus espacios de venta directa agroecológica.

Por tanto se genera bastante riqueza en el territorio comparativamente con las agriculturas tradicionales. Así, el Valor Agregado Neto/ha por año de los sistemas de cultivos campesinos hortenses impulsados por la dinámica Agroecología/venta directa en la parroquia Octavio Cordero es de 20.000 a 30.000 \$usd/ha (cuando invernaderos 60.000 \$usd/ha) (los demás sistemas Maíz, Habas, Fréjol, Zapallo... generan menos de 2000 \$usd/ha)⁶.

Se genera empleo en el campo para las familias minifundistas y con jefatura femenina

En sistemas productivos con fuertes componentes agroecológicos, se optimiza el uso de la mano de obra en situación de escasez (emigración del hombre) gracias a la diversificación productiva a la vez que se genera empleo local rural para las poblaciones marginales que no emigran gracias a que dichos sistemas de producción son intensivos en mano de obra y de alto valor agregado de esa mano de obra. Así

⁶ M. Willot 2004] Estudio de sistemas de producción en Octavio Cordero M. Willot, 2004 y en Ludo Dumas y Laurent 2008

- Según el Estudio de sistemas de producción en Parroquia Octavio Cordero 300 m² de hortalizas requieren 2 jornales por semana o sea casi ½ empleo por año (o 13 empleos por hectárea = empresas florícolas)

- Según el Estudio de sistemas de producción en Ludo un sistema de producción de hortalizas agroecológico requiere 10% más de trabajo que un sistema de producción de hortalizas convencional [Dumas y Laurent 2008]

- Según varias encuestas la combinación de agroecología y venta directa permiten a una familia vivir con menos de 1 ha lo que es la situación de la mayoría en cantones como Cañar, Tambo)

De otro lado se emplea y valoriza la mano de obra femenina y de más edad que no tiene otra oportunidad con cultivos de huerta intensivos y de alto valor agregado y con la actividad de venta directa

La venta directa exige 1 a 2 días por semana y crea 1/5 a 2/5 empleo por año. Las mujeres representan la mayoría de los socios de las organizaciones (en Tambo 80%, en Gualaceo 86%, en Octavio Cordero 58%)

Mejor tesorería y seguridad económica de las familias campesinas.

Siendo semanal o bisemanal la venta directa en ferias asegura a la familia ingresos regulares y por lo tanto la tesorería necesaria a la compra de víveres y cobertura de otros gastos familiares, así como a la compra eventual de los insumos necesarios a la producción agropecuaria. En economías campesinas precarias, dónde la única solución para superar los periodos difíciles antes de las

cosechas o los imprevistos es la descapitalización o el endeudamiento, esto es un mejoramiento significativo.

Impulso de procesos de transformación artesanal generado de valor agregado

Es importante subrayar los procesos de transformación artesanal o a pequeña escala estimulados por la venta directa y la demanda de los consumidores urbanos, como la producción de quesos, yogures, panes, mermeladas, miel, rapaduras, licores, pikles, o ají, embutidos, pomadas medicinales, harinas, tostados y en nuestra experiencia los buenos resultados con la elaboración de frutas secas en Gualaceo. Esta transformación permite a los productores crear y captar mayor valor agregado. Finalmente, parece que algunos operadores turísticos marcan ahora interés en las ferias campesinas lo que podría constituir a futuro un ingreso más para las organizaciones.

2.2.2 Impacto de la agroecología y venta directa en la sostenibilidad ambiental de las agriculturas familiares y territorios rurales.

Los sistemas de producción agroecológicos y las cadenas cortas son agroecológica y ambientalmente más sostenibles.

En caso haber existido uso anterior de químicos (no tan extendido en las zonas de acción) las técnicas agroecológicas permite bajar los costos monetarios de producción por el no uso de químicos cuyos precios se van incrementando. Existe a la vez una mayor regularidad de los rendimientos que cuando se usan químicos pues este uso de químicos nunca está garantizado de un año para el otro por los altibajos económicos de las familias.



El no uso de insumos químicos, fertilizantes y plaguicidas, disminuye la contaminación ambiental y el desgaste de los suelos. El manejo inadecuado de la nutrición del suelo, con el uso de la materia orgánica "pollinaza", no descompuesta, aplicado directamente al suelo, en los cultivos de hortalizas, papas y maíz, es el causante de pudriciones radiculares (trasplante de hortalizas), presencia de insectos trazadores en raíces y hojas de hortalizas y papa, brotes terminales del maíz (cogollero del maíz) y por lo tanto los agricultores, acuden al uso de tecnología convencional, insecticidas sintéticos (Furadan, órganofosforados y órganoclorados etc.), en aplicación foliar y al suelo, fungicidas sintéticos, fertilizantes químicos (urea), fertilizantes foliares, nueva dependencia a los bioinsumos botánicos y biológicos que se comercializan, todos estos, no hacen más que encarecer la producción, mantener en el desconocimiento a los campesinos y técnicos, contaminación y empobrecimiento.

Con el uso de alternativas biotecnológicas para la producción en papa, hortalizas y maíz se logra descontaminar el suelo, dejando de utilizar insecticidas y fertilizantes. Ha sido fundamental demostrar la importancia de la descomposición de la materia orgánica en "compost", para utilizar en los cultivos como abono de fondo. La nutrición al suelo con abonos orgánicos, la fertilización de la planta con biofertilizantes, más la protección de los cultivos con caldos minerales, han sido las herramientas básicas de capacitación para que el productor pueda usar en sus prácticas de cultivo de hortalizas, papa y maíz y producir alimentos de calidad agroecológica.

Más que todo, en esta región donde el uso campesino de químicos ha sido todavía reducido, la producción agroecológica corresponde en general a una intensificación en trabajo y riego, una diversificación-rotación estratégica de cultivos y crianzas, una gestión orgánica de la fertilidad

en particular con asociación cultivos/crianzas y valorización de los desechos de la finca (sistema emblemático hortalizas/alfalfa/cuyes) y una lucha biológica contra las plagas que logra garantizar a más largo plazo una productividad de la tierra y una agro biodiversidad alta. Refuerza la adaptabilidad de las familias a los cambios climáticos.

La venta directa con distancia geográfica corta entre productores y consumidores, así como el menor uso de insumos "importados" y del tractor e insumos producidos más en la misma finca (estiércol de cuyes, aprovechamiento de desechos cultivos y casas), es menos contaminante y costoso para la colectividad (mejor balance energético) puesto que supone menos transporte terrestre (o en algunos casos áreas) y en última instancia, menos mantenimiento de carreteras. En este caso constatamos que existe menos de 75 km para la venta directa versus cadenas agroindustriales nacionales con distancias de 500 km

Los sistemas de producción agroecológicos son socialmente sostenibles y promueven la asociatividad y el trabajo en red entre organizaciones e instituciones.

Estructuración organizativa del mundo campesino y del territorio.

La organización de las familias campesinas es una condición previa al desarrollo de circuitos cortos alimentarios pero la consolidación de esta organización es también un resultado de este desarrollo. La negociación con los poderes públicos o los consumidores, el intercambio entre productores, comunidades, etnias, la gestión del mercado, genera conocimientos, competencias y poder dentro de los socios, en particular las mujeres, y los líderes. Aquello a su vez consolida la misma organización, su identidad, sus capacidades y su poder. Estos socios y líderes

ven abrirse oportunidades de formación técnica o administrativa desde las entidades privadas –las ONG's- y públicas implicadas en estos procesos. Los líderes se encuentran propulsados en espacios de concertación e decisión política.

A medida que se abre el mercado y crece la actividad, su complejidad y sus exigencias, la estructuración organizativa campesina del territorio se profundiza y extiende. Las organizaciones de base pueden profesionalizarse y estructurarse en organizaciones o redes de 2º grado de mayor tamaño o amplitud territorial como es el caso en el Ecuador.

El desarrollo de cadenas de venta directa implica, impulsa, y necesita de la organización de los productores que en un primer tiempo requieren de una representación común para acceder a apoyos como asistencia técnica y negociar espacios de venta en los mercados municipales.

Como hemos visto en las experiencias de las organizaciones, éstas pronto desarrollan distintos servicios a sus familias socias que garantizan la sostenibilidad económica de las mismas organizaciones y mejoran la viabilidad y productividad de los sistemas de producción a menor costo y muchas veces sin apoyo del Estado. Así

-Las organizaciones de la parroquia Octavio Cordero, de Gualaceo y Tambo, se encuentran estructurando un servicio de promotores para asistencia técnica y control interno de certificación, están organizando servicios de compra-venta de semillas o plantas, equipamientos e insumos orgánicos para sus socios, incluso en el caso de las organizaciones de Octavio Cordero han avanzado al manejo de una caja de ahorro y crédito para sus socios y algunas

organizaciones manejan un servicio de venta asociativa de sus productos para los socios que no pueden o quieren dedicar tiempo a la comercialización directa.

-Las organizaciones promocionan los productos de sus socios (organización de eventos y ferias, intercambios con consumidores) y administran los espacios de venta directa (inversiones en mesas, sacos y cajas, delantales con logos, limpieza, control de los socios para evitar intermediación).

- Las organizaciones productores a su vez se integran rápidamente en organizaciones y redes regionales como es el caso de la Asociación agroecológica del Austro y del Azuay y la propia Red Agroecológica del Austro que se implican cada vez más en la construcción de propuestas de políticas locales y nacionales, desarrollan y consolidan relaciones con los gobiernos locales (municipios y juntas parroquiales) y con los consumidores.

-De otro lado las instituciones de apoyo, los poderes públicos locales y ahora también las organizaciones regionales de productores agroecológicos, se articulan en la Red Agroecológica del Austro con fuertes roles de soporte técnico, intercambio de experiencias e incidencia política.

-Los municipios se implican en la construcción de sistemas de certificación y abren sus mercados a los pequeños productores (Tambo, Gualaceo, Cuenca).

-Se desarrollan intercambios entre productores y consumidores (Parroquia Octavio Cordero)





- La Red Agroecológica del Austro se articula a otros espacios o redes nacionales e internacionales

Estos niveles superiores de organización produjeron propuestas de normas y sistemas de certificación de la agroecología, buscan sensibilizar a los consumidores y alcanzar el reconocimiento y la difusión de la agroecología.

Más allá de la consolidación de una organización campesina con distintos niveles territoriales y funciones, se observa que estas dinámicas implican generalmente múltiples y diversos actores públicos y privados con intereses comunes los cuales se estructuran en alianzas o también una vez más en redes locales las cuales se articulan a redes nacionales y/o internacionales. La Red Agroecológica del Austro (RAA), implica municipios, el Estado, ONG's y organizaciones campesinas. La RAA se integra a su vez en la red nacional Coordinadora Ecuatoriana de Agroecología. Asimismo en el Ecuador emergen organizaciones de consumidores los cuales se unen con organizaciones campesinas como la Red Tierra y Canasta.

Desarrollo de la autoestima y empoderamiento de las familias campesinas y de las mujeres.

Ir a la ciudad, relacionarse con los consumidores urbanos considerados económica y socialmente superiores, enfrentar al principio a veces a la policía o a los intermediarios comerciantes, gestionar el grupo, conseguir apoyos, contribuye a la autoestima de las familias campesinas y su empoderamiento fuera de la comunidad.

Cabe rescatar una vez más el rol importante de las mujeres en la venta directa y también en los procesos de producción agroecológicos emprendidos. Se observan cambios en la división del trabajo con un mejor reparto las tareas. Los hombres contribuyen más a las actividades de

la casa en contraparte del trabajo realizado por las mujeres en la producción y comercialización. Éstas se empoderan en la gestión del dinero familiar y se desarrolla el rechazo a la violencia intra familiar. Las mujeres solas porque sus maridos emigraron, consiguen un cierto reconocimiento en la organización y en el mercado. Las normas de producción agroecológica implican también la no explotación del trabajo infantil o femenino.

Impulso de políticas de desarrollo agrario y rural territorial

El desarrollo de circuitos cortos alimentarios resultó pero también impulsó procesos de incidencia en las políticas públicas locales y nacionales. La consecución de espacios públicos para instalar las ferias campesinas o las ventas de alimentos al Estado o los municipios en el marco de programas de compras públicas son resultados de negociaciones lideradas por las organizaciones y las redes institucionales y en alguna medida todavía reducida de acciones de sensibilización de los consumidores. Los programas gubernamentales empiezan a comprar los alimentos de sus programas de ayuda social de organizaciones campesinas como consecuencia de negociaciones lideradas por la RAA. En algunas zonas se organizan foros públicos para debatir sobre estas políticas públicas a escala local. La Red Agroecológica del Austro participó con sus miembros en el debate sobre la Constitución Nacional aprobada por referendo en 2008 y la Ley de Soberanía Alimentaria aprobada por el Congreso en 2009. Ambas reconocen el papel clave de los pequeños productores en la consolidación de la soberanía alimentaria y los definen como sujeto prioritario de futuras y necesarias políticas agrícolas.

La negociación y luego gestión del mercado local genera a su vez espacios de intercambio, discusión y reflexión entre socios y entre organizaciones y actores sobre números temas estratégicos como



temas de género y necesidades específicas de las mujeres, infraestructuras viales e inversión pública, gestión de recursos naturales, contaminación y producción, comercio exterior y Tratados de Libre Comercio, soberanía alimentaria.

2.2.3 Impacto de la agroecología y venta directa en la soberanía alimentaria de la población

Las familias campesinas productoras agro ecológicas mejoran su alimentación. Consumen más hortalizas y frutas además sin químicos y más diversos (hortalizas) [Estudio J. Mac Aleese 2007]

Los consumidores consumen productos sin químicos y de mejor calidad organoléptica. Los consumidores no pagan más para la mayoría de los productos (hortalizas) e incluso menos que en cadenas más largas (ejemplos leche/queso venta directa/ agroindustria; fresa venta directa campesina/ venta intermediarios; caso precios agroecológicos CREA \leq precios convencionales 12 de Abril - Estudio Ludo)

Los volúmenes consumidos y números de consumidores ya son importantes (181.000 \$us por año en la feria del CREA en 2009)

Contribución positiva a la soberanía alimentaria territorial

Estos circuitos cortos alimentarios contribuyen a mejorar la seguridad alimentaria de las familias campesinas y urbanas y la soberanía en los territorios. El aumento de los ingresos de las familias campesinas así como el trueque que estas familias desarrollan entre ellas al final de las ferias, mejora su poder adquisitivo. Asimismo, se observa que el proceso impulsado por la venta directa de transición a la agroecología, de diversificación e intensificación de producción de huertas asociado a la consolidación de la venta directa en ferias y a canastas de consumidores, se ha acompañado del

autoconsumo de verduras y frutas además limpias de químicos [J. Mac Aleese, 2008] y diversificación de la dieta.

Por otro lado, como lo evocamos antes los mecanismos de venta directa no generan a priori sobreprecios al consumidor urbano y no altera por lo tanto su seguridad alimentaria. En las ferias campesinas los precios son generalmente iguales a los precios en las ferias convencionales, en ocasiones incluso inferiores. Estos consumidores acceden ahora a productos más limpios de químicos.

A su vez, como lo hemos también descrito antes, mercados locales con mejores precios, organización y servicios y visión política distinta, motivan una producción campesina local más intensiva, más limpia y ecológica, y, con recuperación y diversificación en base a cultivos y crianzas con identidad. En Ecuador el mercado ha impulsado la oferta de maíces de semillas tradicionales (blanco, amarillo, negro) que son demandadas por los consumidores y estimulando a que los productores rescaten las semillas criollas para disminuir la dependencia de semillas importadas y buscar semillas más adaptadas a la región.

En fin, procesos de consolidación de organizaciones campesinas, de consumidores y redes de la sociedad civil, e incidencia en políticas agrarias y de soberanía alimentaria, contribuyen, vale la redundancia, a reforzar la soberanía alimentaria en los territorios.

2.2.4. Eficiencia comparada de cadenas en términos de soberanía alimentaria (i)

Complementando lo anterior y si comparamos las cadenas de producción agroecológica y venta directa con cadenas agroindustriales de ciertos productos (col, fresa, leche/queso) según algunos indicadores que miden los impactos positivos o negativos para el interés general (y no para el



interés privado) se observa en particular que:

- Las cadenas cortas de venta directa de productos agroecológicos permiten elevar el precio al productor;
 - Las cadenas cortas de venta directa de productos agroecológicos permiten rebajar el precio al consumidor,
 - Las cadenas cortas de venta directa de productos agroecológicos permiten asegurar un reparto del Valor agregado generado por la cadena más a favor del productor y su organización (comercio justo)
- Producción agroecológica, venta directa y asociación son íntimamente articulados y forman una sola propuesta

No se pueden estimular, consolidar y a mediano plazo extender sistemas de producción agroecológicos más intensivos en trabajo sin mecanismos de venta que garanticen mejores precios o precios remuneradores e mayores ingresos a los productores y precios asequibles a más consumidores (no es suficiente la estrategia del nicho de mercado). La venta directa puede asegurar esto.

La diversidad de productos sanos, frescos, "campesinos" (identidad organoléptica, variedades y formas de producción –pollos criollos- y cultural) y no contaminantes, que los sistemas de producción agroecológicos son susceptibles de garantizar, es el "argumento de venta" que permite a los productores negociar espacios de venta directa con los poderes públicos y atraer los consumidores.

La asociación es una condición necesaria tanto para estructurar servicios que impulsen la producción campesina agroecológica y

aumenten su productividad (comercialización asociativa) como para acceder y regular el acceso al mercado (negociación, control interno y certificación, promoción).

2.2.5. Conclusiones: Los impactos de la agroecología y venta directa campesina en resumen

- Se mejoran los ingresos de las familias campesinas minifundistas por el aumento del precio al productor y la disminución de costos
- Se aseguran mejor los ingresos y la tesorería de las familias campesinas minifundistas a lo largo del año y disminuye el riesgo
- Se genera bastante riqueza en el territorio comparativamente con las agriculturas tradicionales
- Se asegura un reparto más justo del valor agregado hacia los productores comparativamente con las cadenas convencionales
- Se genera empleo en el campo mediante sistemas de producción más intensivos, la comercialización por los propios productores y actividades de transformación
- Los sistemas de producción agroecológicos y las cadenas cortas son agroecológicamente y ambientalmente más sostenibles
- Se impulsa y estructura organizaciones campesinas que permiten la representación de las familias campesinas frente a los poderes públicos y las instituciones, que participan en la construcción de políticas y proyectos locales de desarrollo y aseguran servicios a los productores

- Se contribuye a la seguridad alimentaria y al ejercicio de la soberanía alimentaria tanto de los campesinos como de los consumidores urbanos

El mensaje que nos deja o comprueba la experiencia

La producción agroecológica y venta directa campesina son dos propuestas íntimamente articuladas y constituyen una vía alternativa a las producciones convencionales y cadenas agroindustriales para:

- Consolidar agriculturas campesinas económica, social y agroecológicamente sostenibles.
- Garantizar la soberanía alimentaria de los pueblos y poblaciones en sus territorios y la lucha contra la pobreza
- Reducir la contaminación ambiental y consumo energético en el territorio y luchar contra el calentamiento global



III. LA AGROECOLOGÍA: UNA ALTERNATIVA PARA LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES. LECCIONES APRENDIDAS, INTERROGANTES Y DESAFÍOS



3.1. CONDICIONES PREVIAS QUE FAVORECIERON LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN AGROECOLÓGICA

Dentro de las condiciones que favorecieron los procesos de producción agroecológica se debe destacar que en las provincias de Cañar y Azuay existe una iniciativa endógena, que los ubica desde los años 1980 como una de las cunas del movimiento agroecológico ecuatoriano con técnicos, intelectuales, funcionarios públicos y campesinos pioneros que confluyen en la década del 2000 en la Red Agroecológica del Austro.

A partir de los años 2000 primeros grupos de productores organizados que no emigran logran negociar puestos de venta para sus socios en los mercados municipales y conocen procesos de intensificación hortícolas.

Cuenca, 3ª ciudad del país (300.000 habitantes), es un mercado grande para hortalizas y una amplia clase media exigente en calidad con cierto poder de adquisición gracias a las remesas de la migración.

La producción agroecológica se adapta a las condiciones de productores y principalmente mujeres minifundistas puesto que existe una mano de obra femenina con pocas oportunidades de

trabajos remuneradores y cierta disponibilidad de tiempo para la comercialización directa.

En el último período y luego del abandono del estado (proceso constitucional) ha sido importante la implementación de políticas públicas favorables al desarrollo de estas iniciativas (tierra, riego, espacios diferenciados, compras públicas, canastas...)

3.2. UNAS HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS O CLAVES PARA ACOMPAÑAR LAS INICIATIVAS DE PRODUCCIÓN AGROECOLÓGICA Y VENTA DIRECTA

En la experiencia considerada de desarrollo de una producción agroecológica y venta directa campesina de animales menores, lácteos, hortalizas y frutas han sido claves algunos acompañamientos cuyas metodologías podrían ser también sistematizadas:

- Apoyo técnico y financiero de diversos proyectos para mejorar el acceso al riego, sistemas de investigación para mejorar productividad y sostenibilidad fincas agroecológicas (fertilidad, semillas...) asistencia técnica que han permitido desarrollar alternativas técnicas agroecológicas y avanzar en procesos de certificación local pero también probar que los sistemas agroecológicos pueden mejorar ser eficientes y sostenibles en términos técnicos, económicos, ambientales, con un acceso al agua, semillas más locales y seleccionadas para producción agroecológica, extensión abonos y balanceados producidos en la misma finca, etc.

- Apoyo con animación, formación y asesoramiento a la constitución y/o consolidación de organizaciones campesinas, en particular apoyo para el mejoramiento de las capacidades de gestión y administración y transparencia, que han dado paso a organizaciones de nuevo tipo que brindan servicios como microcrédito, venta de insumos, formación, certificación, etc. Asegurando servicios asociativos a sus socios.

- Articulación de redes de debate y promoción agroecológica (RAA), que han avanzado a una visión común de cómo entender la agroecología así como en su incidencia en políticas públicas y promoción.

El gran desafío es cómo extender dinámica para más familias de agricultores familiares y más consumidores. Seguramente el porcentaje de la producción local que representa la producción agroecológica, y su consumo todavía es limitado, pero el testimonio de estas experiencias es que diariamente se está ampliando.





BIBLIOGRAFÍA Y TRABAJOS YA EXISTENTES



- Agroecología: Entre teoría y práctica, qué brecha?, Juliette Mac Aleese, Mayo 2007, RAA-Progreso
- Alimentación, Nutrición y salud, Juliette Mac Aleese, Mayo 2007, RAA-Progreso
- Agroecología, Mercado y economía, Juliette Mac Aleese, Mayo 2007, RAA-Progreso
- Informes de proyectos Microcuencas, Agroecología e ICCO, 2007-2008, CEDIR-AVSF
- Reglamento Agroecología, 2007, RAA
- Diagnóstico Agrario de la Parroquia Octavio Cordero, Méliše Willot, Octubre 2004, SIPAE-MAZAN-CNEARC
- Diagnóstico Agrario de la parroquia de Ludo, ¿Qué sitio para la agroecología en las dinámicas agrarias de Ludo?, Lauriane dumas y Laetitia Laurent, Octubre 2008, Rikcharina-SupAgro
- Estudio consumidores de la RAA, 2005
- Articulación entre cadena productiva y organización de productores, Cécile Renou, Julio 2006, CEDIR-AVSF

ÍNDICE DE CUADROS

Organizaciones agroecológicas	16
Producción / Organización/ comercialización y desarrollo de servicios de la organización la asociación de frutilleros "Jatun Cañar".	18
Producción / Organización/ comercialización y desarrollo de servicios de la organización Mushuk Pakarina	27
Producción / Organización/ comercialización y desarrollo de servicios de la organización de productores de Octavio Cordero	37
Estimaciones de productores y cifras de venta por mercados	45
Evolución de las ventas-ingresos del grupo cristo del consuelo septiembre 2008-mayo 2009. (Usd).	64
Detalle de las ventas de los productos agropecuarios, por productor. Grupo cristo del consuelo. Octavio c. Sept. 2008-Mayo 2009. (Usd).	64
Rentabilidad	66
Costos de Mano de Obra	68
Costos de Insumos	69
Costos de Transporte	69
Costos Totales	70
Comparación valor día de trabajo producción agroecológica y convencional	71
Ensayo de evaluación comparativa de cadenas de hortalizas y frutas	71
Comparación Rentabilidad producción agroecológica y convencional	71



Con el Auspicio de :